

Федеральное государственное автономное
образовательное учреждение
высшего образования
«СИБИРСКИЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»

Институт экономики, управления и природопользования
кафедра финансов

УТ-
Заве-
ВЕРЖДАЮ
дующий кафедрой

_____ И.С. Ферова
подпись
« _____ » _____ 2017 г.

БАКАЛАВРСКАЯ РАБОТА

направление 38.03.01 «Экономика»
профиль 38.03.01.07 «Финансы и кредит»

ПУТИ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ООО «НИКА»

Научный
руководитель

подпись, дата

_____ К.Э.Н., доцент _____
должность, ученая степень

С.В. Кропачев

Выпускник

подпись, дата

Н.В. Саймутдинова

Красноярск 2017

СОДЕРЖАНИЕ

Введение.....	3
1 Теоретические аспекты анализа финансовой устойчивости хозяйствующих субъектов.....	6
1.1 Финансовая устойчивость и ее значение для успешной работы предприятия	6
1.2 Зарубежный опыт оценки финансовой устойчивости предприятия	13
1.3 Методические основы анализа финансовой устойчивости предприятия .	17
2 Анализ финансовой деятельности ООО «Ника»	34
2.1 Краткая характеристика ООО «Ника»	34
2.2 Анализ финансового состояния ООО «Ника»	45
2.3 Оценка маркетинговой деятельности ООО «Ника»	49
3 Мероприятия, направленные на повышение финансовой устойчивости предприятия ООО «Ника».....	58
3.1 Разработка мероприятий по повышению финансовой устойчивости ООО «Ника»	58
3.2 Прогноз и оценка эффективности предложенных мероприятий	61
Заключение	66
Список использованных источников	71
Приложение А-Е	75

ВВЕДЕНИЕ

Экономический анализ является промежуточным звеном между сбором информации и принятием управленческих решений. Он является не только потребителем информации, но и сам создает ее для соответствующих потребностей. В целом анализ хозяйственной деятельности может быть рассмотрен в качестве функции управления, которая тесно взаимодействует с информационным обеспечением бухгалтерского учета и других функций управления предприятием.

В современных условиях правильное определение реального финансового состояния предприятия имеет огромное значение не только для самих субъектов хозяйствования, но также для акционеров общества и потенциальных инвесторов, поскольку это лица, которые в первую очередь должны быть уверены в надежности, финансовом благополучии предприятий.

Актуальность темы выпускной квалификационной работы обусловлена тем, что оценка предприятия с точки зрения финансовой устойчивости необходима для получения информации о его способности функционировать и развиваться в современных рыночных условиях, что в свою очередь способствует созданию репутации надежного и платежеспособного предприятия.

Предмет исследования – пути повышения финансовой устойчивости ООО «Ника».

Объект исследования – система управления финансами в ООО «Ника».

Целью данной работы является изучение теоретических и методических аспектов финансовой устойчивости, изучение ее роли для успешной деятельности предприятия, а также разработка путей финансовой устойчивости на примере ООО «Ника».

Для достижения поставленной цели необходимо решение следующих задач:

- изучить значение финансовой устойчивости для успешной деятельности предприятия;

- исследовать зарубежный опыт в оценке финансовой устойчивости;
- изучить теоретические и методические основы анализа финансовой устойчивости;
- ознакомиться с информационным обеспечением анализа хозяйственной деятельности;
- провести анализ финансовой деятельности организации;
- разработать рекомендации по повышению финансовой устойчивости организации;
- оценить экономическую эффективность рекомендаций по повышению финансовой устойчивости организации.

Методика исследования основывалась на характеристике данных, обработке результатов, объяснении полученных результатов, установлении полученных выводов, закономерностей, предвидения, тенденций.

Научная новизна данной работы заключается в систематизации и оценке подходов к анализу финансовой устойчивости, уточнении понятия финансовой устойчивости предприятия, выявлении факторов, влияющих на финансовую устойчивость торгового предприятия ООО «Ника».

Практическая значимость данной работы заключается в проведении комплексной оценки финансового состояния и финансовой устойчивости предприятия, разработке рекомендаций по повышению финансовой устойчивости предприятий.

Информационную базу исследования составили труды отечественных и зарубежных авторов, внесших значительный вклад в изучение государственного и муниципального управления, таких, как: К.М. Гарифуллина, О.В. Ефимовой, В.Б. Ивашкевича, В.В. Ковалева, Л.И. Куликовой, А.Д. Ларионова, Ж.Г. Леонтьевой, М.В. Мельник, Е.А. Мизиковского, О.А. Мироновой, Н.П. Кондракова, М.И. Кутера, Е.А. Новодворского, О.М. Островского, С.А. Николаевой, В.Ф. Паляя, В.И. Петровой, В.С. Плотникова, О.В. Рожновой, Я.В. Соколова, В.А. Тереховой, В.И.Ткача, А.Н. Хорина, А.Д. Шеремета, Л.З. Шнейдмана и др.

Выпускная квалификационная работа состоит из введения, трех глав, заключения, списка использованной литературы. Работа изложена на страницах.

В первой главе раскрываются теоретические и методические основы финансовой устойчивости предприятия, изучается зарубежный опыт в оценке финансовой устойчивости, исследуется информационная база для проведения анализа финансовой деятельности.

Во второй главе проводится характеристика предприятия, проводится анализ финансовых результатов предприятия, исследуется платежеспособность и ликвидность предприятия, а также его финансовая устойчивость.

В третьей главе на основе выводов второй главы разрабатываются мероприятия, направленные на совершенствование деятельности исследуемого предприятия, а также повышение его финансовой устойчивости. Проводится оценка эффективности предлагаемых рекомендаций.

1 Теоретические аспекты анализа финансовой устойчивости хозяйствующих субъектов

1.1 Финансовая устойчивость и ее значение для успешной работы предприятия

В области финансово-экономической деятельности значительно возрастает роль своевременного и анализа финансового состояния предприятий, оценки их ликвидности, платежеспособности и финансовой устойчивости, а также поиска путей повышения и укрепления финансовой стабильности.

Финансовый анализ в рыночной экономике является одной из важнейших функций управления. Он позволяет определить конкурентоспособность субъекта хозяйствования в рыночной экономике, то есть его финансовую устойчивость, платежеспособность и кредитоспособность; характеризует степень использования финансовых ресурсов и капитала, выполнения обязательств перед государством, собственниками, персоналом и другими хозяйствующими субъектами. Финансовый анализ представляет собой глубокое, научно обоснованное исследование экономических отношений и движение ресурсов в едином производственно-торговом процессе.

Данная проблема достаточно широко разработана в отечественной и зарубежной литературе. Несмотря на значительное научное наследие отечественных и зарубежных ученых и практиков по данной теме, ряд важных проблем организации и методики анализа финансового состояния предприятий требуют дальнейших исследований, глубокого изучения и формирования новых подходов и направлений улучшения.

Необходима дальнейшая обработка и обобщение существующих приемов, методов, видов и методик анализа финансового состояния предприятий и выявление направлений их усовершенствования.

Сегодня любое предприятие в той или иной степени постоянно нуждается в дополнительных источниках финансирования. Необходимо найти их на рынке капиталов, привлекая потенциальных инвесторов и кредиторов путем объективного информирования их о своей финансово-хозяйственной деятельности. Решить эти и многие другие вопросы позволяет методика финансового анализа, заключается в оценке тенденций развития финансового состояния и доходности предприятия, кредитных отношений, эффективности использования капитала, финансовой гибкости и стабильности; осуществлении аналитической диагностики возможного банкротства; выработке мер стабилизации финансового состояния.

Управление предприятием – это сложный процесс, требующий постоянного контроля за деятельностью предприятия с целью повышения эффективности его функционирования, а также определение перспектив его развития. Проблема анализа финансового состояния предприятия и его оценки является актуальной и сегодня, поскольку, с одной стороны, он является результатом деятельности предприятия, то есть его достижения, а с другой – определяет предпосылки развития предприятия.

Неотъемлемой чертой предпринимательства в рыночной экономике является риск, связанный с возможностью банкротства предприятия. Риск распространяется не только на лицо или фирму, потерпели убытки как результат своей хозяйственной деятельности, но и на лиц, предоставившим им средства в той или иной форме (через покупку акций, коммерческий или денежный кредит и т. д.).

Решение проблемы управления финансовым состоянием предприятия находится в центре внимания многих современных научных исследований. Особое внимание уделяется современным методам анализа, нерешенным вопросом в современной практике оценки финансового состояния предприятия.

Известно, что финансовое состояние предприятия – это показатель его финансовой конкурентоспособности, т.е. платежеспособности, кредитоспособности, выполнения обязательств перед государством и другими

предприятиями. Финансовое состояние может быть устойчивым, неустойчивым и кризисным. Для поддержания устойчивости и стабильности предприятия необходимо постоянно исследовать его финансовое состояние.

Анализ финансового состояния имеет две основные цели: а) оценить прошедшую финансово-хозяйственную деятельность предприятия; б) получить информацию, которая необходима для прогнозирования и дальнейшего планирования его деятельности.

К основным направлениям анализа финансового состояния относятся:

- формирование системы показателей, характеризующих работу объекта анализа;
- качественный анализ изучаемого явления (результата);
- количественный анализ этого явления (результата);
- формирование аналитических выводов и разработка конкретных рекомендаций, вытекающих из результатов анализа.

Финансовый анализ является составной частью комплексного анализа финансово-хозяйственной деятельности, охватывающей два взаимосвязанных раздела анализа: финансовый и управленческий.

Основными источниками информации для анализа финансового состояния предприятия служат отчетный бухгалтерский баланс (форма № 1), отчет о финансовых результатах (форма № 2) и другие формы отчетности, данные первичного и аналитического бухгалтерского учета, которые расшифровывают и детализируют отдельные статьи баланса. При этом достоверность предоставленной информации, необходимой для анализа, играет огромную роль.

Кроме финансовой отчетности используется информация, которая доступна только внутренним пользователям, то есть функциональным руководителям предприятия.

Одним из показателей, которые характеризуют финансовое положение предприятия, является его платежеспособность. Другими словами, это возмож-

ность организации погашать наличными денежными ресурсами свои платежные обязательства в указанные сроки.

Платежеспособностью называют способность своевременно полностью выполнить свои платежные обязательства, которые вытекают из торговых, кредитных и иных операций предприятия, имеющих платежный характер.

Оценка платежеспособности по данным баланса заключается в характеристике ликвидности оборотных активов – то есть определении времени, необходимого для превращения их в денежные средства. Чем меньше требуется времени для этого превращения, тем выше его ликвидность.

Ликвидность баланса также называют возможностью субъекта хозяйствования обратить активы в наличность и погасить свои платежные обязательства. Этот показатель отражает степень покрытия долговых обязательств предприятия его активами, срок превращения которых в денежную наличность соответствует сроку погашения платежных обязательств. Она зависит от степени соответствия величины имеющихся платежных средств величине краткосрочных долговых обязательств. [4, с.152]

Ликвидность предприятия намного шире, чем ликвидность баланса [10, с. 89].

От степени ликвидности баланса и предприятия зависит платежеспособность. В то же время ликвидность характеризует как текущее состояние расчетов, так и перспективу. Предприятие может быть платежеспособным на отчетную дату, но иметь неблагоприятные возможности в будущем, и наоборот.

Ликвидность баланса является основой платежеспособности и ликвидности предприятия [6, с.56].

Для подтверждения наличия платежеспособности проверяется наличие денежных средств на расчетных счетах, валютных счетах, краткосрочные финансовые вложения. У этих активов должна быть оптимальная величина.

Низкая платежеспособность может быть случайной и длительной. Причинами этого могут быть недостаточная обеспеченность финансовыми ресурсами; невыполнение плана реализации продукции; нерациональная структура

оборотных средств. В основе стабильности предприятия лежит его финансовая устойчивость.

Финансовая устойчивость – отражение стабильного превышения доходов над расходами. Устойчивость обеспечивает свободное маневрирование денежными средствами предприятия и за счет эффективного их использования способствует бесперебойному процессу производства и реализации продукции.

Анализ устойчивости финансового состояния на ту или иную дату позволяет дать ответ на вопрос: правильно ли предприятие управляло финансовыми ресурсами в течение анализируемого периода и насколько правильно.

Недостаточная финансовая устойчивость, как следствие, ведет предприятие к неплатежеспособности и отсутствию у него средств для развития производства. Но следует знать, что и избыточная устойчивость вредна предприятию – она препятствует развитию, отягощает затраты предприятия излишними запасами и резервами. [12, с.123]

Финансовая устойчивость характеризует степень обеспеченности субъекта хозяйствования своими финансовыми средствами, определяет уровень их применения и пути их размещения. Показатель финансовой устойчивости непосредственно связан с эффективностью процесса производства и, безусловно, конечными результатами его финансово-экономической деятельности (таблица 1.1).

Таблица 1.1 – Основные определения понятия «финансовая устойчивость»

Автор	Определение
Савицкая Г. В.	Финансовая устойчивость – это способность субъекта хозяйствования функционировать и развиваться, сохранять равновесие своих активов и пассивов в изменяющейся внутренней и внешней среде, гарантирующее его постоянную платежеспособность и инвестиционную привлекательность в границах допустимого уровня риска
Гаврилова А. Н., Попов А. А.	Финансовая устойчивость предприятия понимается как характеристика риска несостоятельности предприятия, его способности, по крайней мере, не ухудшать свое состояние в процессе деятельности. Она связана с общей финансовой структурой предприятия, степенью его зависимости от кредиторов

Окончание таблицы 1.1

Автор	Определение
Ковалев В. В.	В долгосрочном аспекте финансовая устойчивость – это стабильность деятельности предприятия с позиции долгосрочной перспективы. Она связана, прежде всего, с общей финансовой структурой предприятия, степенью его зависимости от кредиторов и инвесторов
Шуляк П. Н.	Соотношение стоимости материальных оборотных средств и величин собственных и заемных источников их формирования определяет устойчивость финансового состояния предприятия
Любушин Н. П.	Под финансовой устойчивостью понимается такое состояние экономического и финансового предприятия, при котором платежеспособность постоянна во времени, а соотношение собственного и заемного капитала обеспечивает эту платежеспособность
Погодина Т.М., Бубнов М.А.	Финансовая устойчивость является отражением стабильного превышения доходов над расходами, обеспечивает свободное маневрирование денежными средствами предприятия и путем эффективного их использования способствует бесперебойному процессу производства и реализации продукции

В частности, Г. В. Савицкая под финансовой устойчивостью понимает способность субъекта хозяйствования функционировать и развиваться, сохранять равновесие своих активов и пассивов в изменяющейся внутренней и внешней среде, гарантирующее его платежеспособность и инвестиционную привлекательность в границах допустимого уровня риска

В.В. Ковалев трактует финансовую устойчивость в долгосрочном и краткосрочном аспектах. В долгосрочном аспекте финансовая устойчивость -это стабильность деятельности предприятия с позиции долгосрочной перспективы. Она связана, прежде всего, с общей финансовой структурой предприятия, степенью его зависимости от кредиторов и инвесторов.

По мнению автора, наиболее четкой интерпретацией является определение, данное Погодиной Т.М. и Бубновым М.А.: «..финансовая устойчивость является отражением стабильного превышения доходов над расходами, обеспечивает свободное маневрирование денежными средствами предприятия и путем эффективного их использования способствует бесперебойному процессу производства и реализации продукции» [12, с. 54].

Финансовое состояние предприятия, его устойчивость во многом зависят от оптимальности структуры источников капитала (соотношения собственных и заемных средств) и от оптимальности структуры активов предприятия, в первую очередь – от соотношения основных и оборотных средств, а также от уравновешенности отдельных видов активов и пассивов предприятия.

Наиболее полно финансовая устойчивость предприятия может быть раскрыта на основе изучения равновесия между статьями актива и пассива баланса. При уравновешенности активов и пассивов по срокам использования и по циклам обеспечивается сбалансированность притока и оттока денежных средств, а, следовательно, платежеспособность предприятия и его финансовая устойчивость. В связи с этим анализ финансового равновесия активов и пассивов баланса является основой оценки финансовой устойчивости предприятия, его ликвидности и платежеспособности.

Таким образом, финансовая устойчивость предприятия является способностью фирмы функционировать и развиваться, сохранять равновесие своих активов и пассивов в изменяющейся среде, обеспечивая его постоянную платежеспособность, привлекательность для инвесторов в пределах допустимого уровня риска.

Финансовая устойчивость предприятия непосредственным образом находится в тесной взаимосвязи размещения его активов и источников его формирования. Это обусловлено тем, что субъект хозяйствования должен иметь средства для самофинансирования. Именно данный показатель отражает его самостоятельность и независимость. Но при этом следует заметить, что не всегда целесообразно осуществлять свою финансово-экономическую деятельность собственными средствами, поскольку в одни периоды появятся запасы активов, а в другие их будет недостаточно. Также следует иметь в виду, что если расходы относительно привлеченных активов небольшие, а субъект хозяйствования может обеспечить более высокий уровень рентабельности использования активов, чем плата за них, то используя привлеченные активы, заметно увеличивает рентабельность собственного капитала.

Таким образом, изучив понятие финансовой устойчивости, можно сделать вывод о том, что финансовая устойчивость является основным критерием финансово-экономической деятельности предприятия в целом.

1.2 Зарубежный опыт оценки финансовой устойчивости предприятия

Анализ финансовой устойчивости предприятий, который принят на Западе, а также известные до сих пор варианты анализа финансового состояния в России, в том числе и официальная методика Федерального управления по делам о несостоятельности, опираются на статьи и разделы бухгалтерских балансов, содержащие в себе данные только на начало и на конец отчетного периода, и являются статистической характеристикой деятельности предприятия.

Анализ финансовой отчетности как в России, так и в зарубежных странах проводится на основе данных бухгалтерского баланса. Но отличием является то, что в странах с развитой рыночной экономикой работники, которые не имеют бухгалтерское образование, обучаются чтению бухгалтерских документов, поскольку эти документы написаны на специфическом языке [21, с. 69].

В России основной акцент ставится на оценку кредитоспособности предприятия. При этом не берется во внимание совокупный риск, связанный с предприятием; а также не учитывается и оценка платежеспособности. В практике зарубежных стран эффект совокупного риска рассматривается, при этом оценка платежеспособности производится отдельно от анализа финансовой устойчивости. Так как платежеспособность предприятия является внешним проявлением финансовой устойчивости, рассматривать данные показатели вместе было бы более рационально, что приведет к более объективным выводам.

Для анализа ликвидности и платежеспособности предприятия в России изначально активы группируются по степени ликвидности, а пассивы – по срочности погашения.

Бухгалтерский баланс в России имеет отличия от того бухгалтерского баланса, который используют страны, придерживающиеся общепринятых международных стандартов.

Одним из отличий, хоть и несущественным, является расположение статей в активе и пассиве баланса. В России активы и пассивы расположены в порядке увеличения ликвидности соответственно. Но международный бухгалтерский баланс имеет иное расположение – точно наоборот: от денежных средств в кассе и на расчетном счете как самых ликвидных до нематериальных активов и основных средств как наименее ликвидных. Соответственно формируется и пассивы: от краткосрочных обязательств до собственного капитала.

Существенным различием данных балансов можно назвать то, что в бухгалтерском балансе европейского образца не отражаются непогашенные убытки. Также в этом балансе не отражается и просроченная дебиторская задолженность. При этом активы и пассивы очищаются от мнимой собственности [22, с. 145].

Для проведения полноценного анализа бухгалтерского баланса нужно очистить данные от мнимой собственности. В Великобритании составляется именно такая форма бухгалтерского баланса – чистые активы равны вложенному капиталу. Это равенство получается при вычитании из обеих частей уравнения текущих заемных средств, у которых срок погашения менее одного года.

При этом согласно такой методике, если условия выполняются $A1 \geq П1$; $A2 \geq П2$; $A3 \geq П3$; $A4 \leq П4$, где $A1$ – наиболее ликвидные активы – денежные средства и краткосрочные финансовые вложения, $A2$ – краткосрочная дебиторская задолженность и прочие оборотные активы, $A3$ – запасы и долгосрочная дебиторская задолженность, налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям, $A4$ – внеоборотные активы; то баланс абсолютно ликвиден, а предприятие платежеспособно.

Но в современных условиях в России это утверждение является отчасти некорректным. Поскольку в России дебиторскую задолженность чаще всего нельзя считать как быстро реализуемый актив. Краткосрочные финансовые

вложения зачастую могут быстро стать денежными средствами, но при этом будет получен убыток для портфеля предприятия. И при этом наименее ликвидные активы, такие как земля, здания и оборудование, могут стать наиболее ликвидными активами [13, с. 68].

Группировка активов и пассивов является основой для расчета коэффициентов ликвидности. Данные коэффициенты являются показателями платежеспособности.

По мнению зарубежных экономистов, самым информативным из трех показателей платежеспособности является промежуточный коэффициент покрытия. В России этот коэффициент имеет название коэффициента критической ликвидности. Данный коэффициент показывает, сколько раз ликвидные активы покрывают текущие обязательства. Согласно зарубежной методике числитель в данном показателе можно выстраивать в зависимости от ожидаемой ликвидности активов предприятия.

Но при этом в России сомнительная дебиторская задолженность не относится к убыткам, что часто практикуют в зарубежных странах. Вследствие этого данный показатель нельзя считать достаточно объективным.

В 50-60-е годы на Западе банки обращали внимание на первый коэффициент покрытия (текущей ликвидности). Они считали, что он должен быть больше двух. Но научные исследования доказали несостоятельность этого коэффициента. В 1968 году Уильям Бивер [9, с. 154] обнаружил, что почти у всех предприятий-банкротов коэффициент покрытия был больше двух. В то же время предприятие с коэффициентом покрытия меньшим 1 могло быть абсолютно платежеспособным (примером могут быть японские компании). При этом предприятие с коэффициентом покрытия больше трех могло не иметь возможности расплатиться с долгами, так как сроки погашения денежных средств не совпадают со сроками платежей. В России данный показатель входит в систему критериев определения неудовлетворительной структуры баланса неплатежеспособных предприятий, законодательно установленную, и имеет нормальное ограничение более 2.

Зарубежные экономисты предложили вместо коэффициентов покрытия использовать показатель «длительности самофинансирования». Примером являются США, Германия, Франция [15, с. 147]. Этот показатель отражает то количество дней, которое предприятие сможет функционировать и оплачивать счета при условии, что не будет никаких поступлений денежных средств на его счет. Во Франции среднее значение показателя – 90 дней.

По мнению Абрютиной М.С., необходимо анализировать процессы (оборота), так как создание дохода и его реализация в течение всей деятельности за отчетный период и формируют состояние на конец отчетного периода и, следовательно, на начало следующего. Традиционные же методы оценки базируются на данных на начало и конец отчетного периода [21, с.58].

Также дискуссионным вопросом является и то, что три коэффициента ликвидности и шесть коэффициентов устойчивости в традиционных методах оценки, по мнению некоторых авторов не исчерпывают всех возможных комбинаций в измерении структурных соотношений бухгалтерского баланса.

Существует точка зрения, что число коэффициентов не должно превышать семи, так как если число объектов наблюдения превышает семь, то человеческий контроль над ними легко теряется. Высказывается и более радикальное мнение, что для оценки финансового состояния предприятия достаточно четырех показателей: финансовая устойчивость, платежеспособность, деловая активность, прибыльность.

По мнению Бивера У. и Альтмана Э., [9, с. 36] ни один отдельно взятый показатель не может служить оценкой платежеспособности. Для этого должны быть использованы наборы показателей, включающие в себя пять коэффициентов. Бивер предложил именно такой набор. Основываясь на трендах, он рассчитал временной интервал в 5 лет для компаний-банкротов.

По Биверу набор показателей включает в себя [9, с. 98]:

- коэффициент Бивера (0,4 – 0,45 для благополучных компаний);
- рентабельность активов (6 – 8%);
- доля задолженности в активах – 37%;

- коэффициент абсолютной ликвидности – 0,4;
- коэффициент текущей ликвидности – 3,2.

Бивер сделал вывод, что самый показательный – это первый коэффициент, затем следует второй, а самым «непредставительным» является коэффициент текущей ликвидности. Так же, по его мнению, набор и нормирование коэффициентов при анализе следует осуществлять, учитывая принадлежность предприятия к той или иной отрасли [9, с. 64].

Альтман использовал комбинированный показатель для диагностики банкротства [8, с. 62]. Он смог доказать, что предложенный им коэффициент за год до банкротства не превышает 1,8. По результатам расчетов, точность прогноза банкротства составила 90 %.

Обобщая российский и зарубежный опыт оценки финансовой устойчивости и платежеспособности, можно заключить, что платежеспособность подвержена влиянию многих факторов, и оценить ее по одному показателю невозможно. Достоверную информацию о состоянии платежеспособности предприятия можно получить, проведя анализ денежных потоков. Платежеспособность имеет неразрывную связь с финансовой устойчивостью предприятия. Анализ этих параметров следует проводить совместно, так как степень финансовой устойчивости будет отражать не только состояние платежеспособности предприятия, но и степень риска потери ее при неблагоприятных условиях.

1.3 Методические основы анализа финансовой устойчивости предприятия

Финансовая устойчивость является одной из важнейших характеристик финансового состояния организации. В работах как отечественных, так и зарубежных авторов показано, что понятие «финансовая устойчивость» базируется на оптимальном соотношении между видами активов организации (оборотными и внеоборотными с учетом их внутренней структуры) и источниками их финансирования (собственными и привлеченными средствами). Как указывает

Л.Т. Гиляровская: «Понятие «финансовая устойчивость» организации многогранно, оно более многогранно в отличие от понятий «платежеспособность» и «кредитоспособность», так как включает в себя оценку различных сторон деятельности организации» [23, с. 34]. Факторы, определяющие финансовую устойчивость организации, отображены на рисунке 1.1.



Рисунок 1.1 – Составляющие финансовой устойчивости организации

Анализ финансовой устойчивости организации позволяет ответить на вопросы:

- насколько организация является независимой с финансовой точки зрения;
- является ли финансовое положение организации устойчивым.

Финансовая устойчивость обеспечивается, если наращивается экономический потенциал организации, т. е. выполняется условие:

$$\frac{dP^p}{dt} > \frac{dN^p}{dt} > \frac{dS^s}{dt}, \quad (1.1)$$

где P^p – прибыль от продаж;

N^p – объем товарооборота (выручка);

S^s – себестоимость (полная).

Исследования показали, что оценка финансовой устойчивости основывается на коэффициентном методе (относительных показателях). В работе Л. А. Бернштейна указано, что коэффициенты принадлежат к числу самых

известных и широко используемых инструментов финансового анализа [21, с. 87]. Я. В. Соколов отмечает, что было сделано много, но в большей части безуспешных, попыток расширить методологический репертуар анализа финансовой отчетности, однако и по сей день ее основу составляет довольно стандартный набор так называемых вертикальных и горизонтальных коэффициентов [17, с. 62].

Выделяют следующие подходы к оценке финансовой устойчивости организации (рисунок 1.2):

- традиционный;
- ресурсный;
- ресурсно-управленческий;
- основанный на использовании стохастического анализа;
- основанный на использовании теории нечетких множеств;
- основанный на использовании других специальных методов и моделей расчета.

Традиционный, ресурсный и ресурсно-управленческий подходы реализуются в рамках коэффициентного метода.

К традиционному относят подход, который использует показатели, характеризующие активы организации, источники их формирования и другие стороны финансово-хозяйственной деятельности без группировки по определенному признаку. Наиболее полно традиционный подход представлен в работах [15, 22, 28], а также в нормативных методиках [15, 13].

В методике [12, с. 182] показатели платежеспособности и финансовой устойчивости объединены в одну группу, содержащую 10 коэффициентов:

- платежеспособность общая;
- коэффициент задолженности по кредитам банков и займам;
- коэффициент задолженности другим организациям;
- коэффициент задолженности фискальной системе;
- коэффициент внутреннего долга;
- степень платежеспособности по текущим обязательствам;

- коэффициент покрытия текущих обязательств оборотными активами;
- собственный капитал в обороте;
- доля собственного капитала в оборотных средствах;
- коэффициент автономии.



Рисунок 1.2 – Схема управления финансовой устойчивостью организации

Д. А. Ендовицкий считает, что система комплексного анализа финансовой устойчивости организации должна состоять из четырнадцати блоков (рисунок 1.3) [5, с. 65].

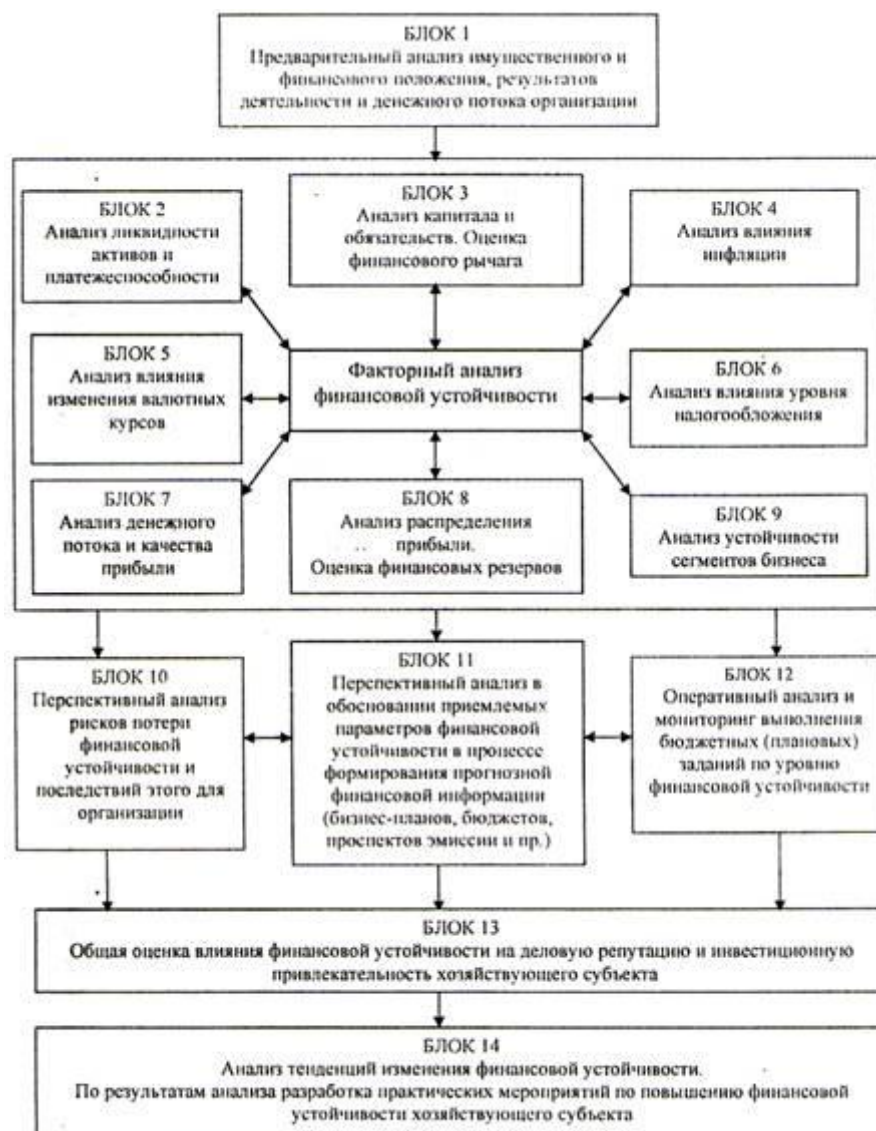


Рисунок 1.3 – Схема комплексного анализа финансовой устойчивости организации

Первый блок – это предварительный анализ имущественного и финансового положения, результатов деятельности и денежного потока организации. Далее следует укрупненный модуль из восьми блоков — факторный анализ финансовой устойчивости. Это следующие блоки:

- анализ ликвидности активов и платежеспособности;
- анализ капитала и обязательств и оценка финансового рычага;
- анализ влияния инфляции;
- анализ влияния изменения валютных курсов;
- анализ влияния уровня налогообложения;

- анализ денежного потока и качества прибыли;
- анализ распределения прибыли и оценка финансовых резервов;
- анализ устойчивости сегментов бизнеса. В рассмотренном методе отсутствуют рекомендации по ранжированию показателей и алгоритм расчета.

Аналогичный подход, но с расчетом интегрального показателя, использован в работе СМ. Бухоновой, Ю.А. Дорошенко, О. Б. Бендерской [22, с. 97]. Система показателей формируется на основе:

- оценки чистых активов;
- анализа обеспеченности необходимых запасов собственными оборотными средствами и оценки структуры капитала;
- оценки оптимальности уровня фактических запасов;
- анализа структуры активов;
- анализа достаточности производственных активов;
- оценки технического состояния основных средств;
- анализа эффективности использования ресурсов;
- оценки потоков денежных средств;
- анализа рентабельности и покрытия финансовых расходов;
- анализа запаса безубыточности;
- анализа роста собственного капитала.

Перечисленные показатели используются для расчета интегрального показателя вида:

$$KO = \frac{1}{20} \sum_{i=1}^{20} X_i \cdot 100, \quad (1.2)$$

где 20 – количество показателей, включенных в оценку;

X_i – индикатор, величина которого задается в зависимости от фактического значения K_i i -го показателя, включенного в расчет ($i = \overline{1, 20}$).

Если значение K_i соответствует нормативному, то $X_i = 1$; если значение K_i не соответствует нормативному, то $X_i = 0$.

В общем случае значения интегрального показателя могут варьировать в пределах от 0 до 100. Интегральный показатель равен 100, если значения всех

показателей оценки находятся в пределах установленных для них допустимых значений, т.е. соблюдаются все условия финансовой устойчивости. Этот уровень финансовой устойчивости назван абсолютной финансовой устойчивостью. Если значение интегрального показателя меньше 100, это свидетельствует о невыполнении части условий устойчивости, т.е. об определенном недостатке устойчивости, причины чего следует выяснять, анализируя отдельные показатели, входящие в интегральный показатель. Равенство интегрального показателя нулю означает, полное отсутствие финансовой устойчивости.

Расчет интегрального показателя позволяет выявить слабые и сильные стороны организации при разработке программы развития. Также указанная методика предполагает сравнительную оценку уровня финансовой устойчивости, в результате которой определяется положение анализируемой организации в рейтинге.

Недостатки этого метода:

- разнообразие набора коэффициентов связано с различными источниками информации, используемыми авторами;
- значимость каждого коэффициента зависит от квалификации экспертов;
- коэффициенты, рассчитанные на основе данных бухгалтерской отчетности, отражают ретроспективные данные, что приводит к снижению качества оценки;
- использование различных методов для рейтинговой оценки приводит к неоднозначным результатам.

Одним из критериев оценки финансовой устойчивости организации является излишек или недостаток источников средств для формирования запасов (материальных оборотных фондов).

В работах М.И. Баканова, А.Д. Шеремета, В. В. Ковалева и других ученых указывается, что обеспеченность запасов источниками формирования является сущностью финансовой устойчивости, тогда как платежеспособность выступает ее внешним проявлением. Поскольку основным источником фор-

мирования запасов являются собственные оборотные средства, то следует уделять особое внимание особенностям их расчета, что показано в работе [4, с.187].

Обычно выделяют четыре типа финансовой устойчивости [18, с. 169].

1. Абсолютная устойчивость финансового состояния, когда сумма собственных оборотных средств (E^3) и краткосрочных кредитов и заемных средств ($C^{ЗК}$) превышает потребность в запасах (E^2):

$$E^3 < E^2 + C^{ЗК}, \quad (1.3)$$

При этом для коэффициента обеспеченности запасов источниками средств (k^a) должно выполняться следующее условие:

$$k^a = \frac{E^3 + C^{ЗК}}{E^2} > 1. \quad (1.4)$$

2. Нормальная устойчивость, при которой гарантируется оплата, если:

$$E^3 = E^2 + C^{ЗК} \text{ при } k^n = \frac{E^3 + C^{ЗК}}{E^2} = 1. \quad (1.5)$$

Объем запасов позволяет покрыть краткосрочные, кредиты и займы и иметь собственные оборотные средства.

3. Неустойчивое финансовое состояние, при котором нарушается платежный баланс, но сохраняется возможность восстановления равновесия платежных средств и платежных обязательств путем привлечения временно свободных источников средств ($C^{НВ}$) в оборот организации (резервного капитала, фонда накопления и потребления, кредитов банка и заемных средств на временное пополнение оборотного капитала и т. п. — источники, ослабляющие финансовую напряженность):

$$E^3 = E^2 + C^{ЗК} + C^{НВ} \text{ при } k^{неуст} = \frac{E^3 + C^{ЗК} + C^{НВ}}{E^2} = 1. \quad (1.6)$$

4. Кризисное финансовое состояние, при котором степень текущей платежеспособности больше трех, что предполагает: денежные средства, краткосрочные финансовые вложения и дебиторская задолженность организации не покрывают кредиторской задолженности и просроченных заемных средств, т.е.:

$$E^3 > E^c + C^{3к} + C^{ив} \text{ при } k^{*p} = \frac{E^c + C^{3к} + C^{ив}}{E^3} < 1. \quad (1.7)$$

Равновесие платежного баланса в данной ситуации может обеспечиваться за счет просроченных платежей по оплате труда, кредитам банка и заемным средствам, поставщикам, по налогам и сборам и т.д.

Сущность ресурсного подхода заключается в том, что ресурсы рассматриваются как факторы производства, привлекаемые для достижения результата. Различают трудовые, материальные, финансовые, информационные, интеллектуальные ресурсы и пр. Их наличие, состав и эффективность использования определяют объем продаж (выручку), прибыль, себестоимость.

Как правило, при оценке и прогнозировании развития организации не имеет смысла использовать большое число показателей (принцип обозримости). Показатели могут быть из различных по экономическому содержанию и назначению групп, но их назначение — характеристика типа «экономическое развитие производства» в соответствии со структурой и динамикой показателей, характеризующих использование ресурсов [14, с. 152].

Различные сочетания динамики объема продаж (производства), потребляемых ресурсов и величины их отдачи определяют тип экономического развития производства и идентифицируют показатели, характеризующие финансовую устойчивость организации (рисунки 1.4, 1.5).



Рисунок 1.4 – Исследование и идентификация показателей, характеризующих тип развития организации

Долю экстенсивных и интенсивных факторов можно рассчитать с использованием детерминированного факторного анализа (индексный метод). В соответствии с индексным методом сначала рассчитывается влияние количественного фактора (рисунок 1.5).

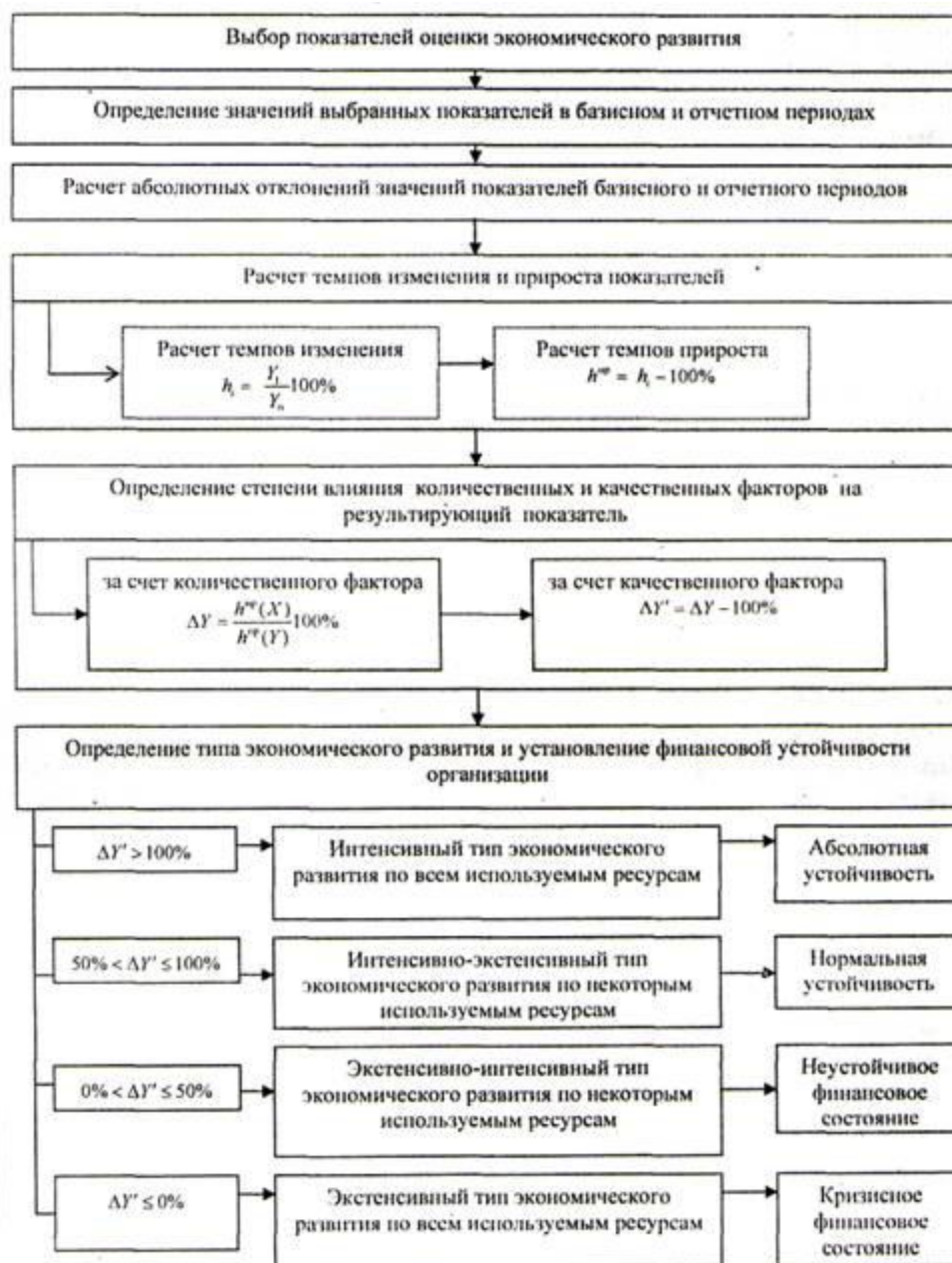


Рисунок 1.5 – Алгоритм методики оценки финансовой устойчивости организации с использованием ресурсного подхода

Разработанный метод доказал свою эффективность при практической реализации в ряде организаций, и особенно в условиях вертикально интегрированных структур, когда дочерние организации не определяют ценообразование конечной продукции [16, с. 118].

При оценке финансовой устойчивости организации в рамках рассматриваемого подхода момент, когда финансовое состояние начинает ухудшаться, является наличие экстенсивных факторов в развитии производства. Наличие экстенсивных факторов свидетельствует об имеющихся резервах,

использование которых может вывести организацию из наступающей кризисной ситуации.

Анализ существующих и исследование новых систем показывают, что для обеспечения системной и структурной устойчивости сложных систем производства, экономики, живописи, музыки и других областей необходимо установить между основными показателями системы соотношения, соответствующие принципу «золотой пропорции» [15, с. 164].

Согласно теории, подтвержденной строгими математическими расчетами, системы устойчивы только внутри диапазона от $1/3$ до $2/3$, т. е. от 33,3 % до 66,6%. Иначе резко возрастает их неустойчивость и теряется управление. Знание этой границы имеет важнейшее значение в экономике. Уточним приведенную классификацию типов экономического развития производства, используя принцип «золотой пропорции» (см. таблицу 1.2).

Таблица 1.2 – Классификация финансовой устойчивости с учетом принципа «золотой пропорции» в зависимости от типа экономического развития производства

Вид финансовой устойчивости	Тип развития производства	Границы изменения
Абсолютная	Интенсивный	Более 62%
Нормальная	Интенсивно-экстенсивный	От 38 % до 62%
Неустойчивое финансовое состояние	Экстенсивно-интенсивный	От 14% до 38%
Кризисное финансовое состояние	Экстенсивный	Менее 14%

Рассмотренный подход активно развивался в СССР — это работы С. Б. Барнгольц, В. И. Ганштака, С. Е. Каменицера, В. П. Копняева, М. В. Мельник и многих других.

Анализ подходов к оценке деятельности российских организаций и их устойчивости позволяет выделить основные проблемы в этой области исследований:

– на практике анализ деятельности сводится к расчетам структурных соотношений, темпов изменения показателей, значений финансовых коэффици

ентов. Глубина исследования ограничивается, как правило, констатацией тенденции «улучшения» или «ухудшения»;

- результаты оценки устойчивости функционирования организаций основываются в ряде случаев на недостаточно достоверной информации. С одной стороны, в силу оптимизации налоговой нагрузки наблюдается тенденция к различным способам расчета налогооблагаемой базы, с другой — по российским правилам бухгалтерского учета денежные и неденежные формы расчетов не «разведены» в отчетности;

- детализация анализа деятельности организаций обусловила разработку, расчет и использование явно избыточного числа показателей, тем более что некоторые из них находятся в функциональной зависимости между собой (например, коэффициент автономии и коэффициент соотношения заемных и собственных средств);

- сравнительный анализ деятельности российских организаций затруднен отсутствием нормативной базы по видам экономической деятельности и доступных осредненных показателей (в зарубежных странах рейтинговые агентства производят и регулярно публикуют аналогичные нормативы);

- отчетность анализируемых организаций искажается из-за инфляционных процессов в российской экономике, которые главным образом влияют не на вертикальный (основные пропорции остаются неизменными), а на горизонтальный анализ. В связи с этим обязательным условием оценки тенденций изменения финансово-хозяйственной деятельности организаций является представление показателей в сопоставимых ценах.

Таким образом, по итогам проведенного анализа существующих методик анализа финансового состояния в целом и финансовой устойчивости в частности были сформулированы этапы методики оценки финансового состояния исследуемого предприятия в рамках данной выпускной квалификационной работы (таблица 1.3):

Таблица 1.3 – Методика оценки финансового состояния исследуемого предприятия

Этап анализа	Предмет исследования
1	Оценка имущественного состояния
2	Анализ источников имущества предприятия
3	Анализ финансовой устойчивости
3.1	Оценка чистых активов организации
3.2	Расчет собственного оборотного капитала и оценка его достаточности
4	Анализ платежеспособности предприятия
5	Анализ экономических (финансовых) результатов
5.1	Анализ абсолютных показателей финансовых результатов
5.2	Анализ деловой активности
5.3	Анализ показателей рентабельности
5.4	Анализ показателей эффективности использования производственных ресурсов
6	Комплексная оценка финансового состояния организации
6.1	Факторный анализ деятельности предприятия по модели «Du Pont» и обоснование повышения эффективности функционирования организации
6.2	Прогнозирование возможности банкротства при помощи модели Э. Альтмана

Таким образом, по итогам анализа первой главы можно сделать следующие выводы. Финансовый анализ в рыночной экономике является одной из важнейших функций управления. Он позволяет определить конкурентоспособность субъекта хозяйствования в рыночной экономике, то есть его финансовую устойчивость, платежеспособность и кредитоспособность; характеризует степень использования финансовых ресурсов и капитала, выполнения обязательств перед государством, собственниками, персоналом и другими хозяйствующими субъектами.

Решение проблемы управления финансовым состоянием предприятия находится в центре внимания многих современных научных исследований. Особое внимание уделяется современным методам анализа, нерешенным вопросом в современной практике оценки финансового состояния предприятия.

Финансовый анализ является составной частью комплексного анализа финансово-хозяйственной деятельности, охватывающей два взаимосвязанных раздела анализа: финансовый и управленческий.

Основным источником информации для проведения финансового состояния предпринимательской фирмы служит финансовая отчетность. Финансовая отчетность представляет собой формы, показатели и пояснительные материалы к ним, в которых отражаются результаты хозяйственной деятельности фирмы. Финансовая отчетность составляется на основе документально подтвержденных и выверенных записей на счетах бухгалтерского учета. Для сравнения в финансовой отчетности приводятся показатели предыдущего периода функционирования предприятия.

Основные документы, используемые для проведения анализа финансового состояния фирмы — это документы бухгалтерской отчетности. Они включают:

1. Бухгалтерский баланс.
2. Отчет о финансовых результатах.
3. Отчет об изменениях капитала.
4. Отчет о движении денежных средств.
5. Приложения к бухгалтерскому балансу.

6. Аудиторское заключение, подтверждающее достоверность бухгалтерской отчетности организации, если организация в соответствии с федеральным законодательством подлежит аудиту.

Бухгалтерская отчетность фирмы служит основным источником информации о ее деятельности. Тщательное изучение бухгалтерских отчетов раскрывает причины достигнутых успехов, а также недостатков в работе фирмы, помогает наметить пути совершенствования ее деятельности. Основой бухгалтерской отчетности фирмы является бухгалтерский баланс, который представляет собой сводную двустороннюю таблицу всех бухгалтерских счетов фирмы. В ней отражено ее финансовое состояние на день составления по сравнению с началом отчетного года. Такое представление информации в балансе и дает возможность анализа, сопоставления показателей, определяя их рост или снижение. В балансе фиксируются стоимость (денежное выражение)

остатков имущества, материалов, финансов, образовательный капитал, фонды, прибыль, займы, кредиты и прочие долги и обязательства.

Бухгалтерский баланс позволяет оценить эффективность размещения капитала фирмы, его достаточность для текущей и предстоящей хозяйственной деятельности, оценить размер и структуру заемных источников, а также эффективность их привлечения. На основе информации, представленной в балансе, внешние пользователи могут принять решение о целесообразности и условиях ведения дел с данной фирмой как с партнером; оценить кредитоспособность фирмы как заемщика; оценить целесообразность приобретения ее акций и активов.

Некоторые наиболее важные статьи баланса расшифровываются в приложении к балансу, которое включает в себя следующие разделы: движение заемных средств с выделением ссуд, не погашенных в срок; дебиторская и кредиторская задолженность, а также обеспечения, полученные и выданные; амортизируемое имущество; движение средств финансирования долгосрочных инвестиций и финансовых вложений; финансовые вложения; затраты, произведенные фирмой — расшифровкой отдельных прибылей и убытков и др.

Собственники фирмы и прочие заинтересованные службы не могут получить ответы на все интересующие их вопросы только на основе информации, представленной в бухгалтерском балансе, им необходимы дополнительные сведения не только об остатках, но и о движении хозяйственных средств и источников их формирования. Это достигается введением других форм финансовой отчетности. Отчет о финансовых результатах является важнейшим источником информации для анализа показателей рентабельности фирмы, рентабельности реализованной продукции, рентабельности производства продукции, определения величины чистой прибыли, остающейся в распоряжении предприятия, и других показателей.

В данной главе был проведен сравнительный анализ российской и зарубежной методик оценки финансового состояния предприятия. Анализ финансовой устойчивости предприятий, который принят на Западе, а также из-

вестные до сих пор варианты анализа финансового состояния в России, в том числе и официальная методика Федерального управления по делам о несостоятельности, опираются на статьи и разделы бухгалтерских балансов, содержащие в себе данные только на начало и на конец отчетного периода, и являются статистической характеристикой деятельности предприятия.

Также были проанализированы различные подходы к определению понятия финансовой устойчивости, изучена роль финансовой устойчивости в успешной деятельности предприятия. Финансовая устойчивость характеризует степень обеспеченности субъекта хозяйствования своими финансовыми средствами, определяет уровень их применения и пути их размещения. Показатель финансовой устойчивости непосредственно связан с эффективностью процесса производства и, безусловно, конечными результатами его финансово-экономической деятельности.

Таким образом, финансовая устойчивость предприятия является способностью фирмы функционировать и развиваться, сохранять равновесие своих активов и пассивов в изменяющейся среде, обеспечивая его постоянную платежеспособность, привлекательность для инвесторов в пределах допустимого уровня риска.

Финансовая устойчивость предприятия непосредственным образом находится в тесной взаимосвязи размещения его активов и источников его формирования. Это обусловлено тем, что субъект хозяйствования должен иметь средства для самофинансирования. Данный показатель отражает его самостоятельность и независимость. Следует заметить, что не всегда целесообразно осуществлять свою финансово-экономическую деятельность собственными средствами, поскольку в одни периоды появятся запасы активов, а в другие их будет недостаточно. По итогам анализа существующих методик автором был сформулирован алгоритм проведения оценки финансовой устойчивости предприятия. Данный алгоритм является основой проведения анализа финансовой устойчивости исследуемого предприятия, изложенного в следующих главах данной квалификационной работы.

2 Анализ финансовой деятельности ООО «Ника»

2.1 Краткая характеристика ООО «Ника»

Объектом изучения данной работы является ООО «Ника».

Юридический адрес организации: 663600, Красноярский край, г. Канск, ул. Красной Армии, д.9/1, строение 7.

Учредителем и генеральным директором организации является Артамонов Андрей Сергеевич.

Полное наименование организации: общество с ограниченной ответственностью «Торговая компания «Ника».

Основным видом деятельности является неспециализированная розничная торговля пищевыми продуктами.

Видами товаров организации являются продовольственные товары.

Согласно учетной политике, принятой на предприятии, доходами от обычных видов деятельности считается выручка от продажи продуктов, оказание услуг, предусмотренных действующим Уставом ООО «Ника».

В приказе об учетной политике утверждается:

1. Формирование стоимости товаров, приобретенных с целью их дальнейшей реализации с учетом расходов, связанных с приобретением этих товаров. К данным расходам могут, в частности, относиться:

- расходы на доставку этих товаров при их приобретении;
- складские расходы;
- таможенные пошлины и сборы;
- иные расходы.

2. Товары, приобретенные для перепродажи, оцениваются по покупным ценам.

3. Способ списания товаров, приобретенных для перепродажи, установлен по средней себестоимости.

4. Затраты по заготовке и доставке товаров, производимые до момента их передачи в продажу включаются в состав расходов на продажу.

В ООО «Ника» закрытие периода и списание со счетов производится в программе «1С Бухгалтерия» автоматизированно.

В ООО «Ника» учет товаров на складе ведется в программе «1С: Торговля 7.7». По окончании оборотов за месяц и закрытие месяца в программе «1С: Торговля 7.7» производится выгрузка данных в программу «1С: Бухгалтерия».

В ООО «Ника» используется метод определения момента реализации по отгрузке товаров и предъявлению покупателям расчетных документов.

Счет 45 «Отгруженные товары» на ООО «Ника» не ведется, так как предприятие работает по методу отгрузки, то есть отгрузка является одновременно реализацией.

Результат от реализации товаров за отчетный месяц формируется сопоставлением совокупного дебетового оборота по субсчетам 90-2 «Себестоимость продаж», 90-3 «НДС» и др. и кредитового оборота по субсчету 90-1 «Выручка». Этот результат ежемесячно (заключительными оборотами) списывается с субсчета 90-9 «Прибыль/убыток от продаж» на счет 99 «Прибыли и убытки». В таблице 1 представлены бухгалтерские записи по счету 90.1 «Продажи» за февраль 2017 г (таблица 2.1).

В ООО «Ника» журналы счетов-фактур полученных и выданных, книга покупок и книга продаж ведутся в электронном виде и автоматически учитывают количество товара, поступившего и проданного со ставками НДС 10% и 18%.

Декларация по НДС предоставляется ежеквартально, и в ней сумма начисленного НДС заполняется по данным книги продаж, а сумма зачитываемого НДС заполняется по данным книги покупок.

Таблица 2.1 – Корреспонденция счетов по сч. 90.1 «Продажи» за февраль 2017 года

Название операции	Дебет	Кредит	Корреспондирующий счет
Реализация товара покупателям. В том числе:		546 957,90	62.1
1 МУЗ Городская Поликлиника №2		17 565,24	
2 МУЗ Городская б-ца №2		21 047,80	
3 ООО «Тагильский мир»		35 701,12	
4 ООО «Стройком»		45 532,00	
5 ООО «Проспект»		20 826,40	
6 ООО «Молния»		171 317,40	
7 ООО «Продуктовый мир»		234 967,94	
Обороты за месяц		546 957,90	
Сальдо на конец периода	0,00	0	

Дополнительно начисляется НДС с авансов, полученных по ставке 18% в соответствии с Главой 21 ч. II. НК РФ.

Списание в зачет НДС производится только в отношении части реализованного товара, таким образом, остаток по счету 19-3 «НДС по приобретенным МПЗ» соответствует НДС, приходящемуся на остаток нерезализованного товара.

Инвентаризация товаров и тары на складах торгового предприятия проводится для проверки наличия и состояния товарно-материальных ценностей. При этом выявляется соответствие фактического наличия товаров и тары на момент инвентаризации их остаткам по данным бухгалтерского учета. Помимо обеспечения сохранности ценностей и проверки правильности организации материальной ответственности инвентаризация решает задачи контроля учетных данных по товарам и таре, их реального отражения в балансе, а также посредством инвентаризации выявляются неиспользуемые, залежалые товары.

В ООО «Ника» инвентаризация проводится два раза в год перед сдачей полугодовой и годовой отчетности, что отражено в учетной политике организации, за исключением случаев проведения инвентаризации в обязательном по-

рядке. При проведении инвентаризации строго соблюдаются правила, методы и документальное оформление.

Проведем финансовый анализ деятельности ООО «Ника». В таблице 2.2 приведен трендовый анализ активов компании за 2014-2016 гг.

Таблица 2.2 – Анализ активов ООО «Ника» в 2014-2016 гг

Наименование статьи	2014		2015		2016		Изменение в 2014-2015 гг		Изменение в 2015-2016 гг	
	тыс руб	Доля, %	тыс руб	Доля, %	тыс руб	Доля, %	тыс руб	%	тыс руб	%
Основные средства	168 073	59,25	215 736	63,55	247 864	66,73	47 663	128,36	32 128,00	114,8
Прочие внеоборотные активы	12 424	4,38	13 189	3,88	1 723	0,46	765	106,16	-11 466,00	13,06
Итого по разделу 1	180 497	63,63	228 925	67,43	249 587	67,19	48 428	126,83	20 662,00	109,0
Запасы	100 031	35,26	109 241	32,18	115 268	31,03	9 210	109,21	6 027,00	105,5
Дебиторская задолженность	2 879	1,01	1 116	0,33	5 932	1,60	-1 763	38,76	4 816,00	531,54
Денежные средства	259	0,09	219	0,06	656	0,18	-40	84,56	437,00	299,54
Итого по разделу 2	103 169	36,37	110 576	32,57	121 856	32,81	7 407	107,18	11 280,00	110,20
Баланс	283 666	100,00	339 501	100,00	371 443	100,00	55 835	119,68	31 942,00	109,4

На рисунке 2.1 представлено соотношение внеоборотных и оборотных активов ООО «Ника» в 2014-2016 гг.

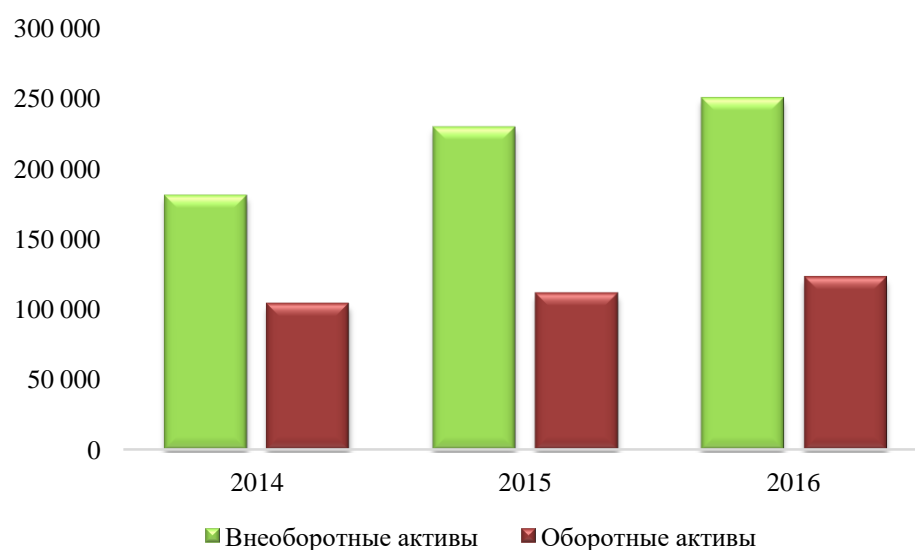


Рисунок 2.1 – Структура активов ООО «Ника» в 2014-2016 гг

В рассматриваемом периоде наблюдается уверенный рост активов компании. Объем внеоборотных активов возрос в 2015 году на 26,83 % и на 9 % в 2016 году, что в абсолютном выражении составило 48 428 тыс. руб и 20 662 тыс. руб соответственно. Наибольшую долю в структуре внеоборотных активов на протяжении всего анализируемого периода занимают основные средства – 59,25 %, 63,55 %, 66,73 % в 2014-2016 гг. соответственно.

Оборотные средства компании также возрастали, но с меньшей скоростью – 7,18 % в 2015 г и 10,2 % в 2016 году. Общий объем по сравнению с 2014 годом в 2016 году составил 18 687 тыс руб. При этом в общей структуре имущества компании наряду с ростом доли внеоборотных активов доля оборотных активов соответственно снижалась, если в 2014 году они занимали 36,37 % источников имущества, то в 2016 году доля составила лишь 32,81 %.

В таблице 2.3 представлены данные пассива бухгалтерского баланса ООО «Ника» в 2014-2016 гг.

Таблица 2.3 – Анализ пассивов ООО «Ника» в 2014-2016 гг

Наименование статьи	2014		2015		2016		Изменение в 2014-2015 гг		Изменение в 2015-2016 гг	
	тыс руб	Доля, %	тыс руб	Доля, %	тыс руб	Доля, %	тыс руб	%	тыс руб	%
Уставный капитал	66 741	23,53%	66 741	19,66%	66 741	17,97%	0	100,00%	0	100,00%
Добавочный капитал	0	0,00%	0	0,00%	144 138	38,80%	0	-	144 138	-
Резервный капитал	3 337	1,18%	3 337	0,98%	3 337	0,90%	0	100,00%	0	100,00%
Нераспределенная прибыль	99 274	35,00%	144 138	42,46%	26 408	7,11%	44 864	145,19%	-117 730	18,32%
Итого по разделу 3	169 352	59,70%	214 216	63,10%	240 624	64,78%	44 864	126,49%	26 408	112,33%
Долгосрочные заемные средства	57 772	20,37%	59 235	17,45%	41 926	11,29%	1 463	102,53%	-17 309	70,78%
Прочие обязательства	1 126	0,40%	4 760	1,40%	24 070	6,48%	3 634	422,74%	19 310	505,67%
Итого по разделу 4	58 898	20,76%	63 995	18,85%	65 996	17,77%	5 097	108,65%	2 001	103,13%

Окончание таблицы 2.3

Наименование статьи	2014		2015		2016		Изменение в 2014-2015 гг		Изменение в 2015-2016 гг	
	тыс руб	Доля, %	тыс руб	Доля, %	тыс руб	Доля, %	тыс руб	%	тыс руб	%
Краткосрочные заемные средства	21 300	7,51%	19 579	5,77%	15 570	4,19%	-1 721	91,92%	-4 009	79,52%
Кредиторская задолженность	26 220	9,24%	36 125	10,64%	28 079	7,56%	9 905	137,78%	-8 046	77,73%
Доходы будущих периодов	7 896	2,78%	5 586	1,65%	21 174	5,70%	-2 310	70,74%	15 588	379,05%
Итого по разделу 5	55 416	19,54%	61 290	18,05%	64 823	17,45%	5 874	110,60%	3 533	105,76%
Баланс	283 666	100,00%	339 501	100,00%	371 443	100,00%	55 835	119,68%	31 942	109,41%

На рисунке 2.2 представлена динамика пассивов ООО «Ника» в 2014-2016 гг.

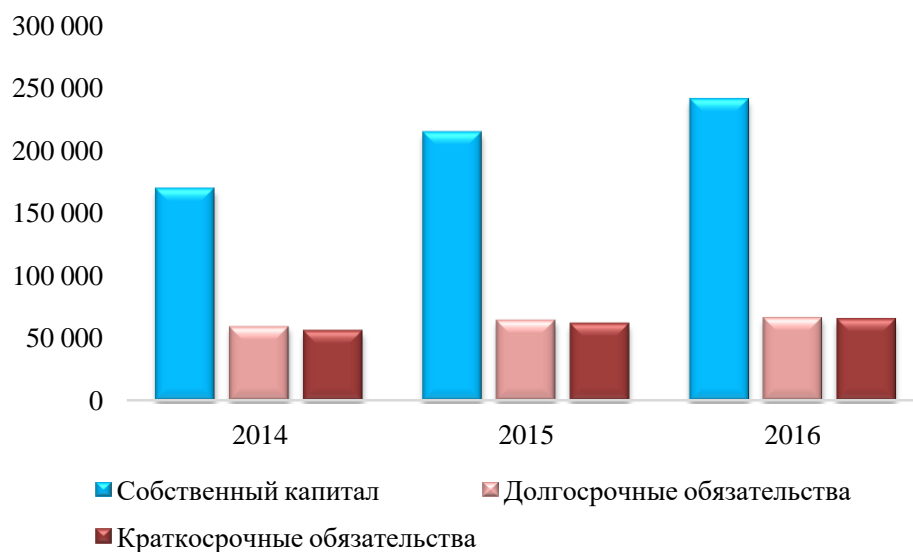


Рисунок 2.2 – Структура пассивов ООО «Ника» в 2014-2016 гг

В рассматриваемом периоде также наблюдается уверенный рост собственного капитала компании. Объем уставного капитала в период 2014-2016 гг оставался неизменным. Нераспределенная прибыль в 2016 году составила лишь 26 408 тыс руб, что на 71,68 % ниже 2015 года. Это объясняется

тем, что Советом директоров компании было принято решение создать дополнительный капитал, который может быть направлен на нужды компании.

Если в целом оценить структуру пассивов, то наибольшая доля приходится на собственный капитал, а наименьшая – на краткосрочные пассивы. Долгосрочные заемные средства компании в 2016 году были погашены практически на 30 %, что составило более 17 300 тыс. руб.

Краткосрочные заемные средства также сократились в 2016 году, но лишь на 20 % (4 009 тыс. руб). Несмотря на то, что краткосрочные пассивы занимают наименьшую долю в структуре баланса компании, их объем в рассматриваемом периоде имеет уверенную тенденцию к росту – 10,60 % и 5,76 % в 2015 и 2016 гг соответственно. Положительным фактором является снижение кредиторской задолженности – 8 046 тыс. руб (23 %) в 2016 году. А доходы будущих периодов, напротив, возросли более чем в 3 раза.

В таблице 2.4 представлен анализ финансовых результатов компании в рассматриваемом периоде.

В рассматриваемом периоде компания уверенно наращивала объемы производства и продаж. Выручка ООО «Ника» в период с 2014 по 2016 гг. выросла на 28,29 %, что в абсолютном выражении составило более 54 000 тыс. руб. На рисунке 2.3 видно, что объем чистой прибыли превышает объем прибыли от продаж. Объясняется это высокой долей прочих доходов компании. За счет роста прочих доходов и низкой доли прочих расходов компании объем чистой прибыли практически в 2 раза больше объема прибыли от продаж. В 2016 году рост выручки несколько замедлился по сравнению с предыдущим годом и составил лишь 6,98 %. При этом рост себестоимости составил 17,96 %. Поэтому несмотря на рост объема прочих доходов, в 2016 году наблюдается снижение чистой прибыли на 42 %, что в абсолютном выражении составило 18 456 тыс. руб.

Таблица 2.4 – Анализ финансовых результатов ООО «Ника» в 2014-2016 гг

Наименование статьи	2014	2015	2016	Изменения 2014-2015 гг		Изменения 2015-2016 гг	
				тыс руб	%	тыс руб	%
Выручка	193 268	231 785	247 962	38 517	119,93%	16 177	106,98%
Себестоимость продаж	169 749	203 196	239 699	33 447	119,70%	36 503	117,96%
Валовая прибыль (убыток)	23 519	28 589	8 263	5 070	121,56%	-20 326	28,90%
Прибыль (убыток) от продаж	23 519	28 589	8 263	5 070	121,56%	-20 326	28,90%
Проценты к уплате	12 741	11 077	11 294	-1 664	86,94%	217	101,96%
Прочие доходы	36 185	31 358	42 973	-4 827	86,66%	11 615	137,04%
Прочие расходы	5 312	3 854	12 672	-1 458	72,55%	8 818	328,80%
Прибыль (убыток) до н/о	41 651	45 016	27 270	3 365	108,08%	-17 746	60,58%
Прочее	456	152	862	-304	33,33%	710	567,11%
Чистая прибыль	41 195	44 864	26 408	3 669	108,91%	-18 456	58,86%

На рисунке 2.3 представлена динамика доходов ООО «Ника» в 2014-2016 гг.

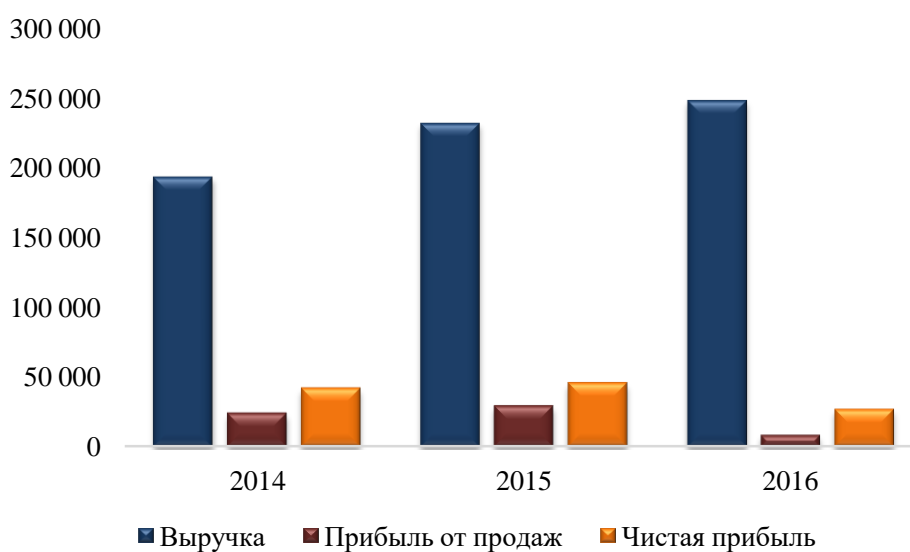


Рисунок 2.3 – Динамика доходов ООО «Ника» в 2014-2016 гг

Низкое значение выручки в 2014 году можно объяснить снижением импорта в связи с введением санкций против РФ. В 2014 году основной объем продаж организации приходился на рыбу и морепродукты, а также мясо птицы. Оба вида товара поставлялись из стран Европы и США. Организации пришлось заключать договоры о поставках продукции отечественных производителей. Рост товаров в 2014 году составил 27,72 % или 33,136 тыс. руб. в абсолютном выражении. Рост запасов товаров объясняется трудностями, возникшими с продажей товаров-заменителей иностранных морепродуктов и мяса птицы. Снижение спроса, а также трудности со сбытом новой продукции сказались на объеме запасов по итогам года. В 2015 году рост товаров продолжился и составил уже 32,18 %. Соответственно росту объема товаров наблюдался рост и расходов на продажу товаров – в анализируемом периоде объем расходов вырос более чем в 2,5 раза, в абсолютном выражении увеличение составило больше 11 000 тыс. руб.

В таблице 2.5 представлено движение товаров по группам в 2016 г.

Таблица 2.5 – Движение товаров по группам в ООО «Ника» в 2016 году

Группы ассортимента	Остаток на 01.01.2016 г, тыс. руб.	Поступило в 2016 г		Выбыло в 2016 г		Остаток на 31.12.2016 г, тыс. руб.
		тыс. руб.	Удельный вес, %	тыс. руб.	Удельный вес, %	
Пельмени	17 520,16	68 824,19	19,11%	63 436,71	19,40%	22 907,64
Котлеты	8 681,78	5 676,74	1,58%	5 589,97	1,71%	8 768,56
Блинчики и Пироги	4 602,06	10 426,09	2,90%	8 936,82	2,73%	6 091,32
Вареники	15 029,06	84 411,87	23,44%	76 682,90	23,45%	22 758,02
Тесто	23 151,43	37 613,35	10,45%	35 674,34	10,91%	25 090,43
Морепродукты	12 924,23	8 843,08	2,46%	9 147,08	2,80%	12 620,22
Овощи	2 513,78	2 531,43	0,70%	2 067,28	0,63%	2 977,92
Развесные полуфабрикаты	6 645,01	6 547,63	1,82%	5 988,10	1,83%	7 204,53
Мясо птицы	5 676,60	100 729, 28	30,51%	106 245,65	32,49%	160,23
Мороженое	2 804,30	4 534,40	1,26%	3 201,11	0,98%	4 137,57
Итого	99 548,40	330 105,94	100	316 969, 96	100	112 684,36

По данным проведенного анализа видно, что основная доля замороженных продуктов в 2016 г приходится на мясо птицы – 30,51 %, вареники – 23,44 %, пельмени – 19,11 %. Эти же продукты являются лидерами по продажам в анализируемом периоде. Наименьший спрос среди замороженных продуктов среди покупателей вызывает мороженое, котлеты и замороженные овощи. Всего же в целом в 2016 году объем поставок превысил объем продаж. Таким образом, на конец 2016 года остаток товарных запасов составил 112 684 тыс. руб., что на 13,20 % больше остатков товаров на начало года.

На следующем этапе проведения анализа были рассчитаны показатели, характеризующие непосредственно торговлю товарами. Первая группа показателей – это оборачиваемость товаров.

В таблице 2.6 приведены расчеты оборачиваемости товарных запасов в 2013-2015 гг. Средняя величина запасов товаров рассчитана по формуле средней арифметической величины.

Таблица 2.6 – Оборачиваемость товарных запасов за 2014-2016 гг

Показатель	Выручка	Среднегодовая стоимость товаров	Коэффициент оборачиваемости товарных запасов	Продолжительность 1 оборота товарных запасов, дней
2014	193 268,00	75 312,76	2,57	142
2015	231 785,00	99 548,40	2,33	157
2016	247 962,00	112 684,36	2,20	166

По данным таблицы 2.6 видно, что оборачиваемость товаров в анализируемом периоде продолжает замедляться. Из-за низкого значения объема выручки в 2014 году оборачиваемость товаров соответственно находится на низком уровне. Соответственно повышается и продолжительность одного оборота. В 2014 году один оборот происходил за 142 дня, то в 2016 году – уже 166 дней. Увеличение длительности запасов замораживает денежные средства и увеличивает кредиторскую задолженность.

Данные показатели свидетельствуют об ухудшении финансового положения организации. Снижение коэффициента оборачиваемости и увеличе-

ние продолжительности одного оборота отрицательно характеризуют деловую активность ООО «Ника».

С оборачиваемостью товаров непосредственно связана и оборачиваемость дебиторской задолженности. В таблице 2.7 произведен расчет оборачиваемости дебиторской задолженности покупателей и заказчиков в 2014-2016 гг.

Таблица 2.7 – Расчет оборачиваемости дебиторской задолженности в 2014-2016 гг

Показатель	Выручка	Среднегодовая стоимость дебиторской задолженности	Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности	Продолжительность 1 оборота дебиторской задолженности, дней
2014	193 268,00	2 879,00	67,13	5
2015	231 785,00	1 116,00	207,69	2
2016	247 962,00	5 932,00	41,80	9

Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности в анализируемом периоде также сокращается, а продолжительность одного оборота увеличивается, что является негативным фактором. Длительность расчетов покупателей и заказчиков увеличилась на 7 дней по сравнению с 2015 годом. Увеличение длительности одного оборота свидетельствует о замораживании оборотных средств в дебиторской задолженности.

Проведем анализ динамики торговой наценки в ООО «Ника» в 2014-2016 гг. В таблице 2.8 приведены расчеты.

По данным таблицы 2.8 видно, что в 2015 году торговая наценка выросла лишь на 0,21 %. При этом следует отметить, что объем продаж сократился наполовину. В 2016 году снижение наценки составило 10,62 %. Прибыль от продаж значительно сократилась в 2016 году 20 326 тыс. руб. Чистая прибыль организации в 2016 году уменьшилась на 18 456 тыс. руб. или 42,14 % по сравнению с 2015 годом. Рентабельность продаж при этом возросла в 2015 году на 0,17 %, а в 2016 году снизилась до 3,33 %.

Таблица 2.8 – Динамика торговой наценки в 2014-2016 гг

Наименование статьи	2014	2015	2016	Изменения 2014-2015 гг		Изменения 2015-2016 гг	
				тыс. руб.	%	тыс. руб.	%
Выручка	193 268	231 785	247 962	38 517	119,93%	16 177	106,98%
Себестоимость продаж	169 749	203 196	239 699	33 447	119,70%	36 503	117,96%
Торговая наценка	113,86%	114,07%	103,45%	0,21%	100,19%	-10,62%	90,69%
Прибыль (убыток) от продаж	23 519	28 589	8 263	5 070	121,56%	-20 326	28,90%
Чистая прибыль	41 195	44 864	26 408	3 669	108,91%	-18456,00	58,86%
Рентабельность продаж	12,17%	12,33%	3,33%	0,17%	101,36%	-9,00%	27,02%

Таким образом, можно сделать вывод о снижении прибыльности торговой деятельности организации. Несмотря на то, что в 2014 году наблюдался резкий спад продаж товаров, основные показатели компании остались положительными, то есть руководству организации удалось достичь положительного финансового результата по итогам года (чистая прибыль в 2016 году составила 26 408 тыс. руб.). Этого удалось достичь путем увеличения прочих доходов организации, а также за счет успешного управления расходов на продажу.

2.2 Анализ финансового состояния ООО «Ника»

Проведем анализ платежеспособности ООО «Ника» в 2014-2016 гг. Для определения ликвидности баланса компании были сопоставлены итоги по каждой группе активов и пассивов (таблица 94). Идеальной считается ликвидность, при которой выполняются следующие условия:

$$A1 > П1$$

$$A2 > П2$$

$$A3 > П3$$

$$A4 < П4$$

Таблица 2.9 – Анализ платежеспособности ООО «Ника» в 2014-2016 гг

По- каза- тель	2014	2015	2016	По- каза- тель	2014	2015	2016	Баланс лик- видно- сти 2014	Баланс лик- видно- сти 2015	Баланс ликви- ности 2016
A1	259	219	656	П1	26 220	36 125	28 079	<	<	<
A2	2 879	1 116	5 932	П2	21 300	19 579	15 570	<	<	<
A3	100 031	109 241	115 268	П3	58 898	63 995	65 996	>	>	>
A4	180 497	228 925	249 587	П4	177 248	219 802	261 798	>	>	<

По данным таблицы 2.9 видно, что структура баланса компании не соответствует нормативным значениям. Для более подробного и наглядного анализа произведем расчет коэффициентов ликвидности (таблица 2.10).

Таблица 2.10 – Расчет показателей ликвидности

Показатель	2014	2015	2016
1 Коэффициент текущей ликвидности	1,86	1,80	1,88
2 Коэффициент быстрой ликвидности	0,06	0,02	0,10
3 Коэффициент абсолютной ликвидности	0,0047	0,0036	0,0101

В практике финансового анализа существует три основных показателя ликвидности:

1. Текущая ликвидность.

Коэффициент текущей ликвидности отражает способность компании погашать текущие (краткосрочные) обязательства за счет только оборотных активов. Чем показатель больше, тем лучше платежеспособность предприятия. Нормальным считается значение коэффициента 2 и более. В данном случае показатель ниже рекомендуемого значения. Но значение в 1,8 говорит о достаточной способности компании стабильно оплачивать текущие счета.

2. Быстрая ликвидность.

Коэффициент быстрой ликвидности отражает способность компании погашать свои текущие обязательства в случае возникновения сложностей с реализацией продукции. Нормальным считается значение коэффициента не ме-

нее 1. Коэффициент быстрой ликвидности в компании ООО «Ника» на протяжении исследуемого периода находится на крайне низком уровне, что говорит о нехватке наиболее ликвидных активов в компании для погашения текущих обязательств.

3. Абсолютная ликвидность.

Коэффициент абсолютной ликвидности также отражает способность компании погашать свои текущие обязательства в случае возникновения сложностей с реализацией продукции за счет наиболее ликвидных активов, в частности денежных средств и краткосрочных финансовых вложений. Согласно российским нормативным актам нормальным считается значение коэффициента не менее 0,2.

Расчет коэффициентов ликвидности показал низкий уровень платежеспособности компании. По результатам анализа видна неудовлетворительная структура баланса компании. Предприятие не обладает достаточным количеством ликвидных активов. В случае возникновения острой ситуации и необходимости в срочном порядке произвести расчет по обязательствам компания выполнить этого не сможет, поскольку краткосрочными финансовыми вложениями предприятие не обладает, а уровень денежных средств крайне мал. ООО «Ника» сможет ответить по обязательствам, лишь реализовав наименее ликвидные активы компании: запасы и внеоборотные активы.

В таблице 2.11 приведены результаты анализа финансовой устойчивости.

Таблица 2.11 – Анализ финансовой устойчивости ООО «Ника»

Показатель	2014	2015	2016
1 Коэффициент автономии	0,60	0,63	0,65
2 Коэффициент финансовой зависимости	0,28	0,23	0,15
3 Коэффициент капитализации	0,26	0,23	0,22
4 Чистые активы	177 248	219 802	261 798
5 Коэффициент финансового левериджа	0,47	0,37	0,24
6 Собственные оборотные средства	47 753	49 286	57 033
7 Коэффициент маневренности собственного капитала	0,28	0,23	0,24

К основным показателям финансовой устойчивости относятся:

1. Показатель чистых активов – ключевой показатель деятельности любой коммерческой организации. Чистые активы организации должны быть как минимум положительные. Отрицательные чистые активы – признак несостоятельности организации, говорящий о том, что фирма полностью зависит от кредиторов и не имеет собственных средств.

В ООО «Ника» показатель чистых активов на протяжении рассматриваемого периода превышает уровень собственного капитала компании. Это значит, что в ходе своей деятельности организация не только не расстратила первоначально внесенные собственником средства, но и обеспечила их прирост.

2. Коэффициент капитализации – важный показатель финансового левериджа компании, отражающий структуру источников долгосрочного финансирования. Для инвесторов более привлекательны предприятия с преобладанием собственного капитала над заемным. Но при этом использование только собственных источников финансирования тоже не является положительным фактором, так как снижает отдачу от вложений собственников.

3. Коэффициент финансовой зависимости – нормальным считается значение не более 0.6-0.7. Оптимальным является коэффициент 0.5 (т.е. равное соотношение собственного и заемного капитала). В компании ООО «Ника» значение коэффициента финансовой зависимости достаточно низкое. Это говорит о слишком осторожном подходе предприятия к привлечению заемного капитала. Предприятие предпочитает полагаться на собственные средства.

4. Коэффициент автономии – характеризует отношение собственного капитала к общей сумме капитала организации. Коэффициент показывает, насколько организация независима от кредиторов. Чем меньше значение коэффициента, тем в большей степени организация зависима от заемных источников финансирования, тем менее устойчивое у нее финансовое положение.

5. Собственные оборотные средства – данный показатель используется для оценки возможности предприятия рассчитаться по краткосрочным обязательствам, реализовав все свои оборотные активы. Собственные оборотные средства определяют степень платежеспособности и финансовой устойчивости организации. Нормальным считается положительное значение показателя СОС, т.е. ситуация, когда оборотные активы превышают краткосрочные обязательства. По сути, показатель СОС схож с коэффициентом текущей ликвидности с той лишь разницей, что последний считается как отношение двух составляющих формулу факторов.

6. Коэффициент финансового левериджа – это показатель соотношения заемного и собственного капитала организации. Оптимальным, особенно в российской практике, считается равное соотношение обязательств и собственного капитала (чистых активов), т.е. коэффициент финансового левериджа, равный 1.

7. Коэффициент маневренности собственного капитала – зависит от структуры капитала и специфики отрасли, рекомендован в пределах от 0.2 – 0.5.

По данным анализа финансовой устойчивости можно сделать вывод о том, что в структуре баланса компании преобладает собственный капитал. Доля заемного капитала очень низка. Руководство компании предпочитает полагаться на собственные средства, минимизируя таким образом риск стать зависимым от кредиторов. Но это и говорит о том, что компания упускает возможность использовать финансовый рычаг – повысить рентабельность собственного капитала путем вовлечения в деятельность заемных средств.

2.3 Оценка маркетинговой деятельности ООО «Ника»

Для оценки маркетинговой деятельности ООО «Ника» проведем PEST-анализ. Для начала выберем факторы, способные оказать влияние на продажи и прибыль организации (таблица 2.12).

Таблица 2.12 – Факторы, влияющие на продажи и прибыль организации

Политические факторы	Экономические факторы
<ul style="list-style-type: none"> - изменение законодательства в области налогообложения и лицензирования, - государственный контроль за деятельностью бизнеса 	<ul style="list-style-type: none"> - уровень инфляции, - покупательная способность, - колебания курса доллара и евро
Социокультурные факторы	Технологические факторы
<ul style="list-style-type: none"> - общественные ценности, - демографические факторы, - уровень индивидуального дохода, - фактор «моды» (правильное питание, здоровый образ жизни) 	<ul style="list-style-type: none"> - нововведения, - достижения в области кулинарии

После того, как все факторы, способные оказать влияние на продажи и прибыль компании выбраны, необходимо оценить силу влияния каждого фактора. Сила влияния фактора оценивается по шкале от 1 до 3, где:

1 – влияние фактора мало, любое изменение фактора практически не влияет на деятельность компании;

2 – только значимое изменение фактора влияют на продажи и прибыль компании;

3 – влияние фактора высоко, любые колебания вызывают значимые изменения в продажах и прибыли компании.

Вероятность колебаний оценивается по 5-ти бальной шкале, где 1 означает минимальную вероятность изменения фактора внешней среды, а 5 - максимальную вероятность. Данные представлены в таблице Б.1.

Все итоговые расчеты приведены в сводной таблице Б.2.

Результаты PEST-анализа показали, что наиболее существенными факторами для исследуемой организации являются уровень индивидуального дохода, покупательная способность клиентов, а также фактор «моды».

Для того чтобы выявить факторы, которые влияют непосредственно на саму организацию, был проведен SWOT-анализ (таблица 2.13).

Таблица 2.13 – SWOT-анализ ООО «Ника»

Strengths – сильные стороны	Weaknesses - слабые стороны
1. Большая база постоянных клиентов 2. Хороший подъезд к магазину 3. Налаженные и своевременные поставки свежих продуктов 4. Высокая квалификация сотрудников 5. Хорошее оснащение оборудованием 6. Доставка продуктов на дом	1. Ненасыщенный ассортимент по сравнению с конкурентами 2. Неудобные часы работы 3. Нет комплексного пакета услуг 4. Отсутствие программы продвижения услуг 5. Плохое знание административного персонала об ассортименте товаров и продуктов
Opportunities – возможности	Threats - угрозы
1. Расширение ассортимента 2. Увеличения количества потенциальных клиентов за счет внедрения новых услуг 3. Увеличение доли рынка 4. Улучшение навыков администраторов 5. Улучшение рекламной компании	1. Увеличение доли рынка основных конкурентов 2. Уменьшение цен на услуги у конкурентов 3. Появление новых конкурентов в зоне действия магазина 4. Потеря клиентов 5. Спад спроса из-за кризиса

Факторы влияния были оценены по шкале от -2 до +2 представлены в таблице Б.3.

Направления маркетинговой программы были выявлены путем маркетинговых исследований. Для того чтобы выбрать эффективную маркетинговую стратегию, необходимо провести маркетинговые исследования, для этого нужно выделить наиболее подходящий тип исследования, который подойдет магазину «Ника».

Для данной организации, по мнению автора, необходимо использовать такие маркетинговые исследования как изучение спроса, изучение предпочтений, выделение целевых групп потребителей, анализ ассортимента и исследование обратной связи.

Одними из самых оперативных и доступных способов исследования являются опрос и интервью. Опрос больше подходит для потребителей товаров и позволяет выявить различные аспекты деятельности магазина, в том числе слабые стороны, которые оказывают отрицательное воздействие на желание потребителей пользоваться в дальнейшем услугами, предоставляемыми магазином. Интервью также помогает узнать мнение сотрудников и руководителя предприятия о проблемах и как они представляют себе пути разрешения.

В приложении А представлена анкета, с помощью которой был проведен опрос посетителей магазина. Было определено, что большая часть посетителей магазина «Ника» приходят в магазин за продуктами первой необходимости (рисунок 2.4).



Рисунок 2.4 – Предпочтение вида услуг

После проведения исследования эффективности рекламы магазина с помощью опроса посетителей был сделан следующий вывод. Реклама по мнению клиентов почти отсутствует, так как узнают о магазине от других посетителей (рисунок 2.5).

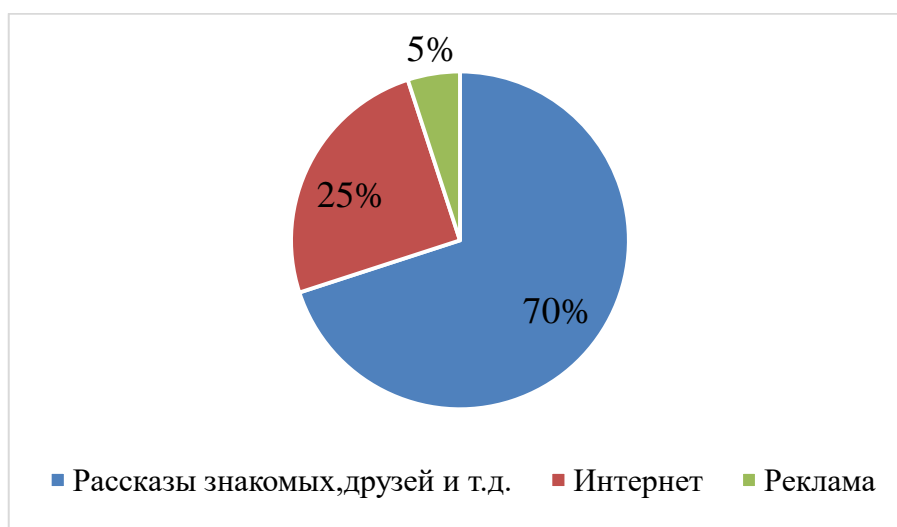


Рисунок 2.5 – Результаты исследования эффективности рекламы предприятия

Таким образом, в данной главе был проведен анализ финансового состояния ООО «Ника». В ООО «Ника» согласно учетной политике доходами от обычных видов деятельности считается выручка от продажи замороженных продуктов, оказание услуг, предусмотренных действующим уставом организации. Учет в организации ведется с помощью программы «1С: Предприятие 8.3». Учет товаров в организации ведется в соответствии с нормативно-правовой базой, общепринятой в РФ. В организации хорошо налажен оперативный бухгалтерский учет, нет временного разрыва между поступлением товара поставщику и отражением его в учете, что могло бы негативно сказаться для организации. В организации заключен договор о полной материальной ответственности с каждым работником предприятия. Выявленные недостатки и испорченный товар при проведении инвентаризации, списываются в пределах норм естественной убыли за счет чистой прибыли организации, что является большим минусом для организации, ведь таким образом она несет убытки.

По результатам проведенного анализа можно сделать вывод о том, что слабым местом в деятельности организации является управление товарными запасами. В организации сохраняются большие объемы товаров, которые «замораживают» денежные средства организации. В качестве рекомендаций по совершенствованию деятельности ООО «Ника» можно предложить внедрение программного продукта, который позволит автоматизировать учет и управление товарами, сократить излишек запасов, упорядочить планирование закупок товаров в организации.

В торговом предприятии, как ООО «Ника», имеющим большой ассортимент товаров, имеет место такое понятие как не ликвидный товар, т.е. товар, не пользующийся высоким спросом. В основном к ним в данной организации относится такой товар как полуфабрикаты из свежих ягод. Так как стоимость не ликвидного товара влияет на финансовый результат деятельности ООО «Ника», то для снижения убытков, в процессе списания такого товара, можно предложить на определенный период сделать на него уценку, т.е. про-

дажу по цене закупки. Эти меры помогут ООО «Ника», если и не получить прибыль, то по крайней мере минимизировать убытки, связанные с ликвидацией товара. Необходимо, конечно же, выяснить из-за чего возник этот неликвид.

Для увеличения товарооборота большую роль играют внешние факторы. Совершенно точно можно сказать, что чем активнее рекламируется товар, тем больше он привлекает к себе внимания. Поэтому чем больше информации о товаре дойдет до потенциальных клиентов, тем выше шансы увеличить товарооборот за счет привлечения к сотрудничеству новых организаций.

Также товарооборот можно увеличить за счет системы скидок, которые в большинстве случаев являются привлекательным предложением для покупателя. Заинтересовать потенциального покупателя и составить конкуренцию продавцам аналогичного товара, можно таким способом как предоставление скидки с суммы предоплаты, с суммы превышающий определенный уровень или при покупке определенного вида товара.

Также повысить спрос на имеющийся товар, а, следовательно, и товарооборот можно открытием сети розничных магазинов. Таким образом, значительно увеличится область покупателей. Если в данный момент ООО «Ника» занимается продажей только оптом, и имеет только оптовых покупателей, то при открытии розничных магазинов сможет обеспечить потребности розничных покупателей, и таким образом увеличить товарооборот.

Естественно, то, что интенсивным продажам способствует ликвидный, пользующийся спросом и отвечающий нынешним требованиям покупателей товар. Следовательно, необходимо принять меры, исключающие приобретение устаревшего товара. К таким мерам можно отнести:

- посещение ответственными за продажу данного вида товара сотрудниками выставок;
- проведение опроса покупателей;
- запросы компаниям-изготовителям на приобретение образцов новой продукции, каталогов и т.д.

Значительное внимание нужно уделять формированию ассортимента. Таким образом, для лучшего понимания процессов, происходящих в области оптовой торговли, следует рассматривать их с позиции конечного звена в механизме любой компании. Известно, что, согласно правилу «80/20», 80 % прибыли предприятие получает от 20 % ассортиментного товара, остальные 20 % прибыли – с 80 % ассортимента. Если этот баланс нарушается, то какая-то часть ассортимента не только сама становится убыточной (расходы на хранение), но и мешает продажам основных 20 % ассортимента. В первую очередь тем, что физически занимает дорогостоящее место на полках и рассеивает внимание покупателя.

ООО «Ника» использует при доставке товара транспорт сторонних организаций. На транспорт даются заявки и из-за человеческого фактора, может возникнуть ситуация, когда товар и средство его доставки простаивают. В связи с этим товар может терять свои необходимые свойства, а средство теряет важное время, которое могло быть использовано для доставки другого товара. В связи с этим хотелось бы знать в деталях график прихода и ухода транспортных средств, по понятным причинам не всегда можно наверняка знать, когда будет тот или иной товар. Поэтому возникает необходимость, иметь не только устную договоренность с транспортной организацией о сроках и времени доставки товара, но и заключение письменного дополнения к основному договору. В этом случае, менеджер, зная время поставок товара на склад, на неделю вперед или месяц, имеет возможность подготовить складские помещения к приему товара, а не искать места хранения в экстренном порядке.

Важную роль имеют и внутренние факторы. Таким образом, чтобы сотрудники стремились продать товар, нужно их заинтересовать в продаже. Выходом может служить бонус за продажу свыше определенной суммы, т.е. применяется материальный стимул.

Этот же стимул стоит применить и для сотрудников, занимающихся поиском новых клиентов, и поддержкой деловых связей с уже имеющимися. Для того чтобы выявить сотрудников, которых нужно поощрить, можно в течение

месяца предлагать клиентам оставлять отзывы о сотруднике, к которому они прикреплены. Естественно, что сотрудники начнут прилагать больше усилий, для того чтобы не только проинформировать потенциального клиента, но и заинтересовать, а в последствии вступить в деловые долгосрочные отношения и удержать этого покупателя. А это в свою очередь обязательно приведет к увеличению объемов реализации.

ООО «Ника» следует улучшить сервисное обслуживание клиентов. Создав для покупателей наиболее удобные формы оформления покупки, ООО «Ника» тем самым сможет привлечь больше покупателей и соответственно увеличить объем реализации. К таким формам оформления можно отнести оформление договора на продажу и саму покупку у менеджера, что само по себе очень удобно. Также очень благоприятно повлияет на объем продаж система загрузки транспорта, т.е. чем быстрее и качественнее загрузят транспорт и меньше потратят время на простой автомобиля, тем привлекательнее фирма будет выглядеть для клиентов.

Как следствие этих действий можно ожидать увеличение клиентской базы, увеличение количества заключенных договоров, и увеличение товарооборота.

И конечно, неотъемлемым условием увеличения товарооборота является анализ поступления, реализации и ассортимента товара. Именно анализ позволит закупить товар, который будет пользоваться спросом, что позволит в кратчайшие сроки сбыть приобретенные партии и закупить новые. Анализ реализации позволит не допустить залеживания товара и нерационального использования складских помещений, а также избежать переизбытка товара. На примере ООО «Ника» видим, что именно ситуация с переизбытком товара присутствует. Таким образом, можно сделать вывод о не регулярном проведении анализа товара, о закупках, не основанных на данных покупательского спроса. Для того чтобы этой ситуации избежать в дальнейшей хозяйственной деятельности ООО «Ника» стоит регулярно, желательно ежемесячно, проводить анализ движения товара. На основании данных проведенного анализа делать выводы о

необходимости закупке той или иной группы товаров. При выборе ассортимента также стоит руководствоваться данными анализа и проведенных опросов, а также внедрением новинок. Определить наиболее ходовые позиции в ассортименте можно путем анализа объемов продаж в денежном и натуральном выражении. Другой, более эффективный показатель – частота заказов данного товара, т.е. процент заказов, где этот товар присутствует. Для более точного анализа следует выделить наиболее крупных покупателей провести анализ их заказов на предмет выявления наиболее ходовых позиций. Именно их потребности в наибольшей степени должны влиять на формируемый ассортимент. Применяя анализ продаж не время от времени, а периодически ООО «Ника» в своей хозяйственной деятельности сможет избежать таких негативных последствий как: нехватка места на складах, значительное уменьшение неликвидного товара.

Все эти мероприятия, как внешние, так и внутренние в совокупности приведут к увеличению товарооборота, т.е. увеличению объема реализации товара.

По итогам проведенного анализа можно сделать вывод, что основными угрозами для магазина «Ника» являются потеря клиентов и увеличение доли основных конкурентов. Маркетинговый анализ выявил необходимость обновления ассортимента товаров, представленных в магазине, внедрения новых современных технологий, а также продвижения магазина в средствах массовой информации. Для того чтобы снизить риск влияния угроз на деятельность организации, необходимо использовать возможности магазина, а именно – увеличение количества потенциальных клиентов за счет внедрения новых продуктов в ассортименте товаров, что позволит не только снизить угрозы, но и увеличить долю рынка, занимаемую ООО «Ника».

3 Мероприятия, направленные на повышение финансовой устойчивости предприятия ООО «Ника»

3.1 Разработка мероприятий по повышению финансовой устойчивости ООО «Ника»

В предыдущей главе были описаны проблемы деятельности ООО «Ника». Стратегия привлечения покупателей – это организация маркетинговой деятельности, при которой создается спрос потребителей на определенный круг товаров или услуг. Стратегия продвижения продукта является одним из главных условий маркетинговой стратегии предприятия, в него входит реклама и продвижение. Эти стратегии связаны друг с другом, то есть одна перетекает в другую.

Учитывая результаты проведенного опроса, можно предложить следующие направления маркетинговой деятельности магазина:

1. Изготовление праздничных тортов, панкейков, кэнди-бара под заказ

В настоящее время ассортимент товаров в продуктовых магазинах постоянно совершенствуется и видоизменяется. Для поддержания интереса со стороны действующих клиентов и привлечения новых клиентов необходимо соответствовать требованиям рынка. Сейчас очень актуальным становится заказ праздничных тематических тортов на значимые мероприятия, а также оформление кэнди-бара в одном стиле (торт, панкейки, леденцы, пирожные).

2. Доставка товаров.

К уникальным видам услуг относится доставка товаров. Если клиент не имеет возможности подъехать в магазин, он может оставить заявку на список товаров и продуктов по телефону, и в назначенное время курьер привозит по указанному адресу покупки. Условием является покупка товаров и продуктов на сумму более 1 500 руб.

3. Обучение сотрудников.

Для повышения квалификации сотрудники будут отправлены на семинары и обучение стоимость которых составляет от 10 000 руб. 3 сотрудника будет

отправлено на курсы. В школе сервиса курсы повышения квалификации для продавцов-консультантов стоят 14 000 рублей за месяц обучения.

4. Проведение акций.

Чтобы привлечь посетителей различных классов, ценовую политику предприятия нужно усовершенствовать с помощью акций и специальных предложений. Возможно внедрение акций во время различных праздников. Например, в День защиты детей 1 июня, сделать скидку на товары для детей. По такому же принципу можно организовывать скидки во время различных праздников.

5. Карты постоянного клиента.

В настоящее время очень популярно в магазинах внедрение дисконтных карт, которые можно выдавать бесплатно или продавать за небольшую сумму. Еще одним способом являются накопительные бонусы, также начисляемые на карту, которую в дальнейшем можно использовать, путем оплаты данными бонусами или получением подарков за определенное количество накопленных бонусов. Это эффективно для постоянных клиентов, для которых магазин «Ника» является уже привычным и любимым местом посещения.

В городе Красноярск дисконтные и накопительные карты можно приобрести в компании «Plasticard». Стоимость данной услуги зависит от количества заказанных карт. Чтобы понять будет данное внедрение пользоваться спросом или нет, нужно заказать небольшое количество карт, например, 300 штук, цена которых будет составлять около 6 000 рублей, т.е. за 1 штуку 20 рублей в среднем, в зависимости от персонализации и дизайна карты.

6. Система обслуживания клиентов.

Любого посетителя должны встречать с улыбкой и сразу дать понять, что его ждали. Это является первым пунктом выбора предприятия, где посетитель захочет совершить покупку. Поведение персонала прямо и косвенно влияет на первое впечатление посетителей о магазине и качестве оказываемых услуг. Выбор гостя приобретать товары постоянно или найти магазин, более соответствующий, чаще всего зависит от навыков соответствующего поведения

работников предприятия. Вследствие этого поведение персонала как профессионала и стиль обслуживания в магазине в основном являются конкурентным преимуществом.

И это является одним из главных факторов стратегии привлечения посетителей. Персонал должен быть не только высококвалифицированным, но и обслуживание клиентов должно быть качественно. Обслуживание включает: встреча посетителей, ведение переговоров и консультирование по телефону, общение во время покупки.

7. Реклама.

Так как рекламная кампания магазина практически слабо развита, необходимо добавить различные виды рекламы, такие как реклама на радио, печатная реклама в газетах и журналах, наружная реклама, баннеры, аудиореклама в близлежащем торговом центре. Следует обратить внимание на рекламу ближайших конкурентов. Рекламу магазина необходимо сделать более яркой и запоминающейся, при этом реклама должна включать аспект, который привлечет большое количество клиентов, то есть включение акций и специальных предложений.

В таблице 3.1 представлены рекламные ресурсы.

Таблица 3.1 – Используемые ООО «Ника» рекламные ресурсы

Рекламный ресурс	Содержание рекламы	Стоимость услуги	Количество	Расчет затрат, тыс.руб
Реклама на телевидении	упоминание об акции магазина в программе «прогноз погоды»	400 р.	9 раз в день	$9 \cdot 400 = 3\,600$
Газеты и журналы	информация об открытии магазина	20 руб/сл.	1 месяц	$20 \cdot 20 = 400$
Размещение рекламы на баннерах и перетяжках	информация об открытии магазина	15 000 р.	1 месяц	15 000
Всего затрат	-	-	-	19 000

3.2 Прогноз и оценка эффективности предложенных мероприятий

Для совершенствования деятельности ООО «Ника» актуальным является открытие нового магазина продовольственных товаров. Магазины «Ника» открыты уже в двух населенных пунктах. Наиболее подходящим и привлекательным с точки зрения спроса и активности населения является поселок Филимоново. Численность поселка 5 000 человек, при этом молодое поколение от 25 до 40 лет в поселке является основной категорией, что говорит о высокой социальной активности населения в поселке. При этом в Филимоново на данный момент действуют лишь 2 магазина: 1 среднего масштаба и 1 торговый павильон, что говорит о низкой конкуренции на рынке розничной торговли продуктами.

Проведем расчет экономической эффективности открытия нового магазина ООО «Ника» в поселке Филимоново.

В качестве месторасположения наиболее подходящим с точки зрения теорриториального расположения и удобства в подъезде к магазину является нежилое, отдельно стоящее здание по ул.Ленина. Это здание давно находится в стадии продажи. Возле здания есть большая территория для парковки. Здание расположено всего в 5 минутах ходьбы от центра поселка.

Произведем расчет инвестиций в основной капитал. Стоимость здания составляет 800 000 рублей, включая расходы на оформление документации.

Таким образом, инвестиции в основной капитал составляют 800 000 р.

Для расчета экономической эффективности и окупаемости проекта по модернизации деятельности определим расходы, которые несет магазин ежемесячно:

1. Коммунальные платежи.

Расчет коммунальных платежей осуществляется следующим образом:

а) электроэнергия:

Аналогичные по масштабам и деятельности организации потребляют электроэнергию в среднем в размере 1 500 кВтч/мес.

Тариф за электроэнергию для нежилых помещений составляет 3,67 р. за кВтч.

Таким образом, затраты на электроэнергию составляют:

– за 1 месяц: $1\,500 \cdot 3,67 = 5\,505$ р.

б) ХВС и водоотведение (поставщик – МУП «Коммунальщик»):

В среднем магазины такого масштаба в нашем регионе потребляют следующие объемы воды:

– холодная вода: 378 м^3 в месяц,

– горячая вода: 189 м^3 в месяц.

Тариф за ХВС: 28,64 р. за м^3 . Тариф за водоотведение: 19,52 р. за м^3 .

Затраты на ХВС:

– в месяц: $28,64 \cdot 378 = 10\,826$ р.

Затраты на водоотведение:

– в месяц: $(378+189) \cdot 19,52 = 11\,070$ р.

Общие затраты на ХВС и водоотведение за мес.: $10\,826 + 11\,070 = 21\,896$ р.

в) Отопление и ГВС (поставщик – МУП «ЧКТС»):

Норматив потребления отопления составляет:

– октябрь: $0,0322\text{ Гкал/м}^2$;

– ноябрь-апрель: $0,0366\text{ Гкал/м}^2$;

– май: $0,0122\text{ Гкал/м}^2$.

Норматив расхода тепловой энергии на подогрев 1 м^3 воды: $0,0467\text{ Гкал/м}^3$

На подогрев воды (189 м^3):

– за месяц: $0,0467 \cdot 189 \cdot 1\,713,71 = 15\,125$ р.

Общая площадь отапливаемой территории: 150 м^2

Тариф – $1\,713,71$ р./Гкал.

Отопление:

январь: $0,0366 \cdot 150 \cdot 1\,713,71 = 9\,408$ р.

февраль: $0,0366 \cdot 150 \cdot 1\,713,71 = 9\,408$ р.

март: $0,0366 \cdot 150 \cdot 1\,713,71 = 9\,408$ р.

апрель: $0,0366 \cdot 150 \cdot 1\,713,71 = 9\,408$ р.

май: $0,0122 \cdot 150 \cdot 1\,713,71 = 3\,137$ р.

июнь: только расходы на подогрев воды (в месяц 15 125 р.)

июль: только расходы на подогрев воды (в месяц 15 125 р.)

август: только расходы на подогрев воды (в месяц 15 125 р.)

сентябрь: только расходы на подогрев воды (в месяц 15 125 р.)

октябрь: $0,0322 \cdot 150 \cdot 1\,713,71 = 8\,280$ р.

ноябрь: $0,0366 \cdot 150 \cdot 1\,713,71 = 9\,408$ р.

декабрь: $0,0366 \cdot 150 \cdot 1\,713,71 = 9\,408$ р.

2. При расчете заработной платы и страховых взносов учитывается, что будут работать следующие работники (таблица 3.2).

Таблица 3.2 – Расчет заработной платы и страховых взносов

Должность	Количество работников, чел.	Оклад, руб./мес.	Удержано НДФЛ (13%), руб./мес.	Заработная плата к выдаче, руб./мес.	Отчисления в социальные фонды (30%), руб./мес.
Управляющий	1	40 000,00	5 200,00	34 800,00	12 000,00
Бухгалтер	2	20 000,00	2 600,00	17 400,00	6 000,00
Продавец	2	40 000,00	5 200,00	34 800,00	12 000,00
Клининговая служба	1	12 000,00	1 560,00	10 440,00	3 600,00
Итого:	6	112 000,00	14 560,00	97 440,00	33 600,00

Итого расходы на оплату труда = $112\,000 + 33\,600 = 145\,600$ руб.

3. Прочие затраты:

Общехозяйственные и общепроизводственные расходы примем на уровне ~ 50 000 руб. в месяц.

В их состав входят расходы на рекламу, уплату налогов, расходы на продвижение в социальных сетях, приобретение прочих расходных материалов.

4. Уплата процентов по кредиту:

Финансирование проекта будет осуществляться за счет кредита. Кредит будет взят в ОАО «Сбербанк России» на срок 4 года под ставку 12% годовых. Кредит будет погашаться ежемесячно аннуитетными платежами.

5. Амортизация:

Амортизация будет начисляться линейным методом на оборудование (срок полезного использования 5 лет);

Амортизация оборудования равна: $A = 800\,000 \cdot \frac{1}{5 \cdot 12} = 13\,333 \text{ руб./мес.}$

В приложении В представлен график погашения кредита.

Расходы на оборотный капитал представлены в приложении Г.

Инвестиции в оборотный капитал включают в себя оплату основных расходов за первый год деятельности магазина, а также затраты на закупку первоначального ассортимента товаров и пополнения ассортимента в течение года. Инвестиции в оборотный капитал определим в размере 9 300 000 р.

Общая сумма инвестиций составляет: $800\,000 + 9\,300\,000 = 10\,100\,000 \text{ р.}$

Уровень выручки в расчетах заложен как средний на рынке у основных конкурентов. При расчете финансовой реализуемости проекта была заложена выручка из расчета, что уровень текущей выручки магазина возрастет на 15 % в обычные месяцы благодаря нововведениям, а в месяцы сезонной выгоды – на 25 %. Сезонное увеличение выручки характерно для всех организаций такого типа: февраль, март, июнь-сентябрь, декабрь. Это объясняется наличием календарных праздников, корпоративов в месяцы декабрь, февраль и март, а месяцы июнь-сентябрь негласно считаются сезоном свадеб. В этот период особой популярностью пользуются кондитерские изделия, алкогольные напитки, фрукты и мясные деликатесы.

В приложениях Д-Е представлен расчет эффективности инвестиционного проекта.

Проведем оценку экономической эффективности проекта.

Для оценки экономической эффективности проекта рассчитаем следующие показатели:

1. Чистый дисконтированный доход (NPV).
2. Индекс доходности (PI).
3. Внутренняя норма доходности (IRR).

4. Дисконтированный срок окупаемости (DPP).

Рассчитаем все эти показатели эффективности для нашего проекта с горизонтом расчета 5 лет. Результаты вычислений представим в таблице 3.3.

Таблица 3.3 – Показатели экономической эффективности проекта

Показатель	Значение
NPV (чистый дисконтированный доход) по итогам года	15 264 560 руб.
PI (индекс доходности)	6,16
IRR (внутренняя норма доходности)	40 %
DPP (дисконтированный срок окупаемости)	2 г. 5 мес.

Из данных значений показателей эффективности можно сделать вывод, что проект открытия магазина в п. Филимоново эффективен.

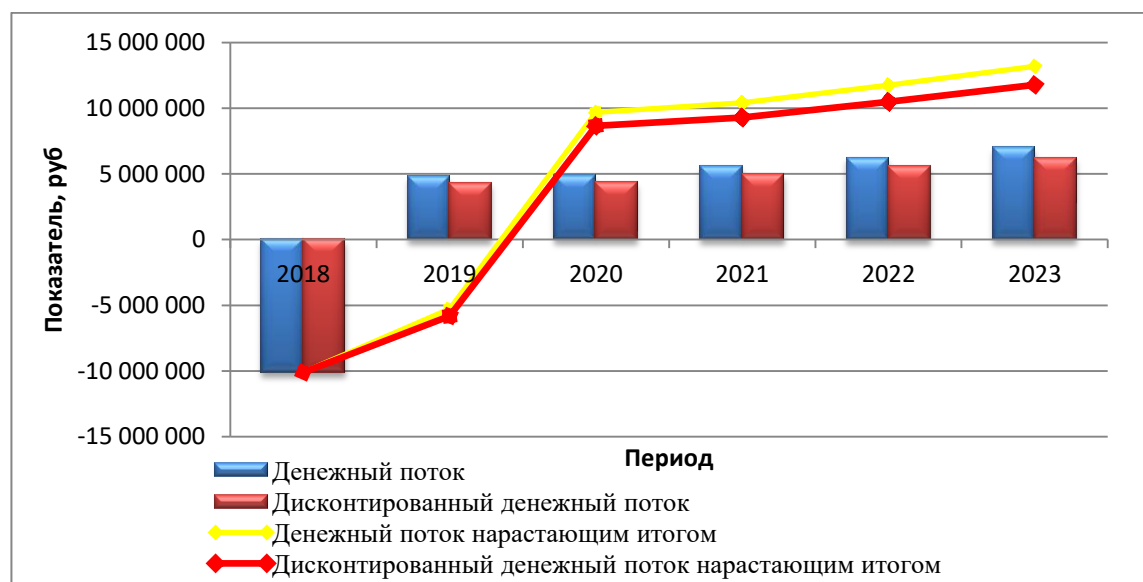


Рисунок 3.1 – Финансовый профиль проекта

Как видно из таблицы 3.3 и рисунка 3.1, накопленное сальдо уже в 2020 году достигает положительного значения, что подтверждает финансовую реализуемость проекта.

Таким образом, открытие нового магазина, разработка стандартов общения сотрудников с клиентами, улучшение ассортимента позволят ООО «Ника» повысить количество клиентов, тем самым увеличить выручку магазина. Инвестиции, необходимые для внедрения новой маркетинговой программы, окупятся уже в середине 2020 года.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В данной работе было изучено понятие и особенности финансового анализа. Финансовый анализ в рыночной экономике является одной из важнейших функций управления. Он позволяет определить конкурентоспособность субъекта хозяйствования в рыночной экономике, то есть его финансовую устойчивость, платежеспособность и кредитоспособность; характеризует степень использования финансовых ресурсов и капитала, выполнения обязательств перед государством, собственниками, персоналом и другими хозяйствующими субъектами.

Был проведен сравнительный анализ российской и зарубежной методик оценки финансового состояния предприятия. Анализ финансовой устойчивости предприятий, который принят на Западе, а также известные до сих пор варианты анализа финансового состояния в России, в том числе и официальная методика Федерального управления по делам о несостоятельности, опираются на статьи и разделы бухгалтерских балансов, содержащие в себе данные только на начало и на конец отчетного периода, и являются статистической характеристикой деятельности предприятия.

Также были проанализированы различные подходы к определению понятия финансовой устойчивости, изучена роль финансовой устойчивости в успешной деятельности предприятия. Финансовая устойчивость характеризует степень обеспеченности субъекта хозяйствования своими финансовыми средствами, определяет уровень их применения и пути их размещения. Показатель финансовой устойчивости непосредственно связан с эффективностью процесса производства и, безусловно, конечными результатами его финансово-экономической деятельности.

По итогам анализа существующих методик автором был сформулирован алгоритм проведения оценки финансовой устойчивости предприятия. Данный алгоритм является основой проведения анализа финансовой устойчивости ис-

следуемого предприятия, изложенного в следующих главах данной квалификационной работы.

В данной работе был проведен анализ финансового состояния ООО «Ника». Учет в организации ведется с помощью программы «1С: Предприятие 8.3». Учет товаров в организации ведется в соответствии с нормативно-правовой базой, общепринятой в РФ. В рассматриваемом периоде наблюдается уверенный рост активов компании. Объем внеоборотных активов возрос в 2015 году на 26,83 % и на 9 % в 2016 году, что в абсолютном выражении составило 48 428 тыс. руб и 20 662 тыс. руб соответственно. Наибольшую долю в структуре внеоборотных активов на протяжении всего анализируемого периода занимают основные средства – 59,25 %, 63,55 %, 66,73 % в 2014-2016 гг. соответственно.

Оборотные средства компании также возрастали, но с меньшей скоростью – 7,18 % в 2015 г и 10,2 % в 2016 году. В рассматриваемом периоде также наблюдается уверенный рост собственного капитала компании. Объем уставного капитала в период 2014-2016 гг оставался неизменным. Нераспределенная прибыль в 2016 году составила лишь 26 408 тыс руб, что на 71,68 % ниже 2015 года. Это объясняется тем, что Советом директоров компании было принято решение создать добавочный капитал, который может быть направлен на нужды компании.

Если в целом оценить структуру пассивов, то наибольшая доля приходится на собственный капитал, а наименьшая – на краткосрочные пассивы. Долгосрочные заемные средства компании в 2016 году были погашены практически на 30 %, что составило более 17 300 тыс. руб.

Краткосрочные заемные средства также сократились в 2016 году, но лишь на 20 % (4 009 тыс. руб). Несмотря на то, что краткосрочные пассивы занимают наименьшую долю в структуре баланса компании, их объем в рассматриваемом периоде имеет уверенную тенденцию к росту – 10,60 % и 5,76 % в 2015 и 2016 гг соответственно. Положительным фактором является снижение кредиторской задолженности – 8 046 тыс. руб (23 %) в 2016 году. А доходы будущих периодов, напротив, возросли более чем в 3 раза.

В рассматриваемом периоде компания уверенно наращивала объемы производства и продаж. Выручка ООО «Ника» в период с 2014 по 2016 гг. выросла на 28,29 %, что в абсолютном выражении составило более 54 000 тыс. руб. На рисунке 2.3 видно, что объем чистой прибыли превышает объем прибыли от продаж. Объясняется это высокой долей прочих доходов компании. За счет роста прочих доходов и низкой доли прочих расходов компании объем чистой прибыли практически в 2 раза больше объема прибыли от продаж. В 2016 году рост выручки несколько замедлился по сравнению с предыдущим годом и составил лишь 6,98 %. При этом рост себестоимости составил 17,96 %. Поэтому несмотря на рост объема прочих доходов, в 2016 году наблюдается снижение чистой прибыли на 42 %, что в абсолютном выражении составило 18 456 тыс. руб.

Низкое значение выручки в 2014 году можно объяснить снижением импорта в связи с введением санкций против РФ. В 2014 году основной объем продаж организации приходился на рыбу и морепродукты, а также мясо птицы. Оба вида товара поставлялись из стран Европы и США. Организации пришлось заключать договоры о поставках продукции отечественных производителей. Рост товаров в 2014 году составил 27,72 % или 33,136 тыс. руб. в абсолютном выражении. Рост запасов товаров объясняется трудностями, возникшими с продажей товаров-заменителей иностранных морепродуктов и мяса птицы. Снижение спроса, а также трудности со сбытом новой продукции сказались на объеме запасов по итогам года.

По данным анализа финансовой устойчивости можно сделать вывод о том, что в структуре баланса компании преобладает собственный капитал. Доля заемного капитала очень низка. Руководство компании предпочитает полагаться на собственные средства, минимизируя таким образом риск стать зависимым от кредиторов. Но это и говорит о том, что компания упускает возможность использовать финансовый рычаг — повысить рентабельность собственного капитала путем вовлечения в деятельность заемных средств.

По результатам проведенного анализа можно сделать вывод о том, что слабым местом в деятельности организации является управление товарными запасами. В организации сохраняются большие объемы товаров, которые «замораживают» денежные средства организации. В качестве рекомендаций по совершенствованию деятельности ООО «Ника» можно предложить внедрение программного продукта, который позволит автоматизировать учет и управление товарами, сократить излишек запасов, упорядочить планирование закупок товаров в организации.

Также товарооборот можно увеличить за счет системы скидок, которые в большинстве случаев являются привлекательным предложением для покупателя. Заинтересовать потенциального покупателя и составить конкуренцию продавцам аналогичного товара, можно таким способом как предоставление скидки с суммы предоплаты, с суммы превышающий определенный уровень или при покупке определенного вида товара.

ООО «Ника» следует улучшить сервисное обслуживание клиентов. Создав для покупателей наиболее удобные формы оформления покупки, ООО «Ника» тем самым сможет привлечь больше покупателей и соответственно увеличить объем реализации. К таким формам оформления можно отнести оформление договора на продажу и саму покупку у менеджера, что само по себе очень удобно. Также очень благоприятно повлияет на объем продаж система загрузки транспорта, т.е. чем быстрее и качественнее загрузят транспорт и меньше потратят время на простой автомобиля, тем привлекательнее фирма будет выглядеть для клиентов.

Все эти мероприятия, как внешние, так и внутренние в совокупности приводят к увеличению товарооборота, т.е. увеличению объема реализации товара.

По итогам проведенного анализа можно сделать вывод, что основными угрозами для магазина «Ника» являются потеря клиентов и увеличение доли основных конкурентов. Маркетинговый анализ выявил необходимость обновления ассортимента товаров, представленных в магазине, внедрения новых современных технологий, а также продвижения магазина в средствах массовой

информации. Для того чтобы снизить риск влияния угроз на деятельность организации, необходимо использовать возможности магазина, а именно – увеличение количества потенциальных клиентов за счет внедрения новых продуктов в ассортименте товаров, что позволит не только снизить угрозы, но и увеличить долю рынка, занимаемую ООО «Ника».

В качестве рекомендаций по совершенствованию деятельности организации и повышению ее финансовой устойчивости было предложено открытие нового магазина в п. Филимоново. Произведенные расчеты показали, что данный проект окупит себя уже через 2 года и принесет организации доход более 18 млн рублей.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. О бухгалтерском учете: Федеральный закон от 06.12.2011 г. № 402-ФЗ [Электронный ресурс] // Справочная правовая система «Консультант Плюс». – Режим доступа: <http://www.consultant.ru>.
2. Гражданский кодекс Российской Федерации [Электронный ресурс] // Справочная правовая система «Консультант Плюс». – Режим доступа: <http://www.consultant.ru>.
3. Налоговый кодекс Российской Федерации [Электронный ресурс] // Справочная правовая система «Консультант Плюс». – Режим доступа: <http://www.consultant.ru>.
4. Положение по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в РФ, утвержденное приказом Минфина России от 29.07.98г. №34н [Электронный ресурс] // Справочная правовая система «Консультант Плюс». – Режим доступа: <http://www.consultant.ru>.
5. Положение по бухгалтерскому учету «Доходы организации» ПБУ 9/99 (утв. Приказом Минфина РФ от 6 мая 1999 г №32н) [Электронный ресурс] // Справочная правовая система «Консультант Плюс». – Режим доступа: <http://www.consultant.ru>.
6. Положение по бухгалтерскому учету «Расходы организации» ПБУ 10/99 (утв. Приказом Минфина РФ от 6 мая 1999 г № 33н) [Электронный ресурс] // Справочная правовая система «Консультант Плюс». – Режим доступа: <http://www.consultant.ru>.
7. Методические рекомендации о порядке формирования показателей бухгалтерской отчетности организации», утвержденные Приказом Министерства финансов РФ от 20 июня 2000 г. № 60н [Электронный ресурс] // Справочная правовая система «Консультант Плюс». – Режим доступа: <http://www.consultant.ru>.

8. Altman, E.I. Zeta Analysis: A New Model to Identify Bankruptcy Risk of Corporation / E.I. Altman, R.G. Haldeman, P. Narayanan // Journal of Banking and Finance. – 1977.
9. Beaver, W.H. Financial Ratios and Predictions of Failure / W.H. Beaver // Empirical Research in Accounting Selected Studies, Supplement to Journal of Accounting Research. – 1996.
10. Антони, Р. Н. Основы бухгалтерского учета : пер. Б. Херсонский, Н. Шнейдерман / Р.Н. Антони. – Москва : Триада НТТ, 2013. – 320 с.
11. Бахчисарайцев, Г. А. Этюды по счетоводству / Г.А. Бахчисарайцев // Коммерческий мир. – 2013. – № 10. – С. 32.
12. Белов, В. Д. Бухгалтерия в ряду других знаний / В.Д. Белов // Счетоводство. – 2012. – № 22. – С. 35.
13. Бернстайн, Л. А. Анализ финансовой отчетности / Л.А. Бернстайн. – Москва: Финансы и статистика, 2012. – 524 с.
14. Бетге, Й. Балансоведение / Й. Бетге. – Москва: Бухгалтерский учет, 2012. – 454 с.
15. Богородский, Н. Основные вопросы развития промышленного счетоводства / Н. Богородский // Вестник ИГБЭ. – 2013. – № 1. – С. 41.
16. Ларионов, А. Д. Бухгалтерский учет: учебник / А. Д. Ларионов. – Москва : Проспект, 2012. – 392 с.
17. Бычкова, С. М. Принцип осмотрительности (консерватизма) в бухгалтерском учете / С. М. Бычкова, Я. В. Соколов // Бухгалтерский учет // Вестник ИГБЭ. – 2013. – № 5. – С. 54.37.
18. Волков, Н. Г. Оценка показателей бухгалтерской отчетности / Н.Г. Волков // Бухгалтерский учет. – 2012. – № 6. – С. 42.
19. Газарян, А. В. Значение анализа финансового состояния предприятия для выводов в аудиторском заключении / А.В. Газарян // Бухгалтерский учет. – 2013. – № 7. – С. 62.
20. Гальперин, Я. М. Очерки о теории баланса / Я. М. Гальперин. – Тифлис : Практический счетоводный институт, 2012. – 371 с.

21. Гальперин, Я. М. Учебник балансоведения (методы учета на основе баланса) / Я. М. Гальперин. – Тифлис: Практический счетоводный институт, 2012. – 288 с.
22. Гуляев, А. И. К вопросу о счетоведении и балансоведении / А.И. Гуляев // Вестник ИГБЭ. – 2013. – №1. – С. 69.
23. Дитер, Ф. Мартин Лютер и Томас Мюнцер, или начало бухгалтерии и искусства / Ф. Дитер. – Москва, 2013.
24. Елисеева, И. И. Общая теория статистики: учебник / И. И. Елисеева, М. М. Юзбашев. – Москва.: Финансы и статистика, 2014. – 656 с.
25. Ефимова, О. В. О прозрачности и аналитичности бухгалтерской отчетности / О.В. Ефимова // Бухгалтерский учет. – 2012. – № 7. – С. 21.
26. Зонова А. В. Бухгалтерский баланс: порядок построения и анализ / А. В. Зонова, В. В. Ворончихин. – Киров, 2012. – 244 с.
27. Кирьянова, З. В. Теория бухгалтерского учета: учебник / З.В. Кирьянова. – Москва: Финансы и статистика, 2013. – 192 с.
28. Ковалев, В. В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия / В. В. Ковалев, О. Н. Волкова. – Москва: ПБОЮЛ Гриженко Е. М., 2013. – 424 с.
29. Ковалев, В. В. О критериях определения неплатежеспособности предприятия / В.В. Ковалев // Бухгалтерский учет. – 2012. – №10. – С. 42.
30. Ковалев, В. В. Как читать баланс / В. В. Ковалев, В. В. Петров. – Москва: Финансы и статистика, 2013. – 520 с.
31. Ковалев, В. В. Финансовый анализ: управление капиталом. Выбор инвестиций. Анализ отчетности / В. В. Ковалев. – Москва: Финансы и статистика, 2012. – 432 с.
32. Костюк, Г. И. Практический аудит: учебное пособие / Г. И. Костюк, Е. И. Ширкина, И. П. Василевич. – Санкт-Петербург: Издательство «Юридический центр Пресс», 2014. – 864 с.
33. Кошкин, И. А. Построение бухгалтерского баланса (теория баланса) / И. А. Кошкин. – Л. : ЛМУК, 2012. – 119 с.

34. Красильников, Ф. С. Балансоведение / Ф. С. Красильников. – Москва, 2012. – 254 с.
35. Ломовисский, А. Ф. Экономические основы счетоводства / А. Ф. Ломовисский. – Москва, 2013. – 211 с.
36. Мэтьюс, М. Р. Теория бухгалтерского учета: учебник ; пер. с англ. под ред. Я. В. Соколова, И. А. Смирновой / М. Р. Мэтьюс М. Х. Б. Перера. – Москва: Аудит, ЮНИТИ, 2012. – 663 с.
37. Наумов, Н. А. Основы бухгалтерского учета: учебное пособие ; под ред. Я. В. Соколова / Н. А. Наумова, И. П. Василевич, Л. В. Нуридинова. – Москва: Аудит: ЮНИТИ, 2012. – 304 с.
38. Николаев, И. Р. Проблема реальности баланса / И. Р. Николаев. – Л.: Экономическое образование, 2013. – 112 с.
39. Новодворский, В. Д. Балансовое обобщение как метод бухгалтерского учета / В. Д. Новодворский, А. Н. Хорин // Бухгалтерский учет. – 2012. – № 3. – С. 19.
40. Обербринкманн, Ф. Современное понимание бухгалтерского баланса; пер. с нем., под ред. проф. Я. В. Соколова / Ф. Обербринкманн. – Москва: Финансы и статистика, 2013. – 416 с.
41. Ожегов, С. И. Толковый словарь русского языка / С. И. Ожегов, И. Ю. Шведова. – Москва: Азбуковик, 2012. – 944 с.
42. Палий, В. Ф. Бухгалтерский учет: субъективные суждения и объективные реалии / В. Ф. Палий // Бухгалтерский учет. – 2012. – №9. – С. 5.
43. Соколов, Я.В. Очерки по истории бухгалтерского учета / Я.В. Соколов. – Москва: «Финансы и статистика». – 463 с.
44. Сотникова, Л.В. Бухгалтерская отчетность организации / Л.В. Сотникова. – Москва: Институт профессиональных бухгалтеров России: Информационное агентство «ИПБР - БИНФА», 2012.

Бухгалтерский баланс

на 31 декабря 2016 г.

Дата (число, месяц, год)

Организация ООО «Ника» по ОКПО

Идентификационный номер налогоплательщика ИИН

Вид экономической деятельности по ОКВЭД

Организационно-правовая форма/форма собственности

по ОКППФ/ОКФС

Единица измерения: тыс. руб. (млн. руб.) по ОКЕИ

Местонахождение (адрес)

Коды		
0710001		
384 (385)		

Пояснения ¹	Наименование показателя ²	На 31 декабря 2016	На 31 декабря 2015	На 31 декабря 2014
	АКТИВ			
	I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ			
	Нематериальные активы			
	Результаты исследований и разработок	-	-	
	Нематериальные поисковые активы	-	-	
	Материальные поисковые активы	-	-	
	Основные средства	247 864	215 736	168 073
	Доходные вложения в материальные ценности			
	Финансовые вложения			
	Отложенные налоговые активы			
	Прочие внеоборотные активы	1 723	13 189	12 424
	Итого по разделу I	249 587	228 925	180 497
	II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ			
	Запасы	115 268	109 241	100 031
	Дебиторская задолженность	5 932	1 116	2 879
	Денежные средства и денежные эквиваленты	656	219	259
	Итого по разделу II	121 856	110 576	103 169
	БАЛАНС	371 443	339 501	283 666

Пояснения ¹	Наименование показателя ²	На 31 декабря 2016	На 31 декабря 2015	На 31 декабря 2014
	ПАССИВ			
	III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ⁶			
	Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей)	66 741	66 741	66 741
	Собственные акции, выкупленные у акционеров	(-)	(-)	
	Переоценка внеоборотных активов	-	-	
	Добавочный капитал (без переоценки)	144 138	0	0
	Резервный капитал	3 337	3 337	3 337
	Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	99 274	144 138	26 408
	Итого по разделу III	169 352	214 216	240 624
	IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА			
	Заемные средства	41 926	59 235	57 772
	Прочие обязательства	24 070	4 760	1 126
	Итого по разделу IV	65 996	63 995	58 898
	V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА			
	Заемные средства	15 570	19 579	21 300
	Кредиторская задолженность	28 079	36 125	26 220
	Доходы будущих периодов	21 174	5 586	7 896
	Итого по разделу V	64 823	61 290	55 416
	БАЛАНС	371 443	339 501	283 666

Отчет о финансовых результатах

Форма по ОКУД
Дата (число, месяц, год)

Организация	ООО «Ника»	по ОКПО
Идентификационный номер налогоплательщика		ИНН
Вид экономической деятельности		по ОКВЭД
Организационно-правовая форма/форма собственности		по ОКОПФ/ОКФС
Единица измерения: тыс. руб. (млн. руб.)		по ОКЕИ

77

ПРИЛОЖЕНИЕ В

Таблица В.1 – График погашения кредита в 2017 г

Дата	2017											
	январь	февраль	март	апрель	май	июнь	июль	август	сентябрь	октябрь	ноябрь	декабрь
Долг на начало	10 100 000	9 923 894	9746027,6	9566382,2	9384940,44	9201684,2	9016595,4	8829655,7	8640846,6	8450149,4	8257545,3	8063015,1
Сумма процентов	101 000	99 239	97 460	95 664	93 849	92 017	90 166	88 297	86 408	84 501	82 575	80 630
Сумма основного долга	176 106	177 867	179 645	181 442	183 256	185 089	186 940	188 809	190 697	192 604	194 530	196 475
Общий платеж	277106	277106	277106	277106	277106	277106	277106	277106	277106	277106	277106	277106
Долг на конец	9 923 894	9 746 028	9 566 382	9 384 940	9 201 684	9 016 595	8 829 656	8 640 847	8 450 149	8 257 545	8 063 015	7 866 540

Таблица В.2 - График погашения кредита в 2018-2019 гг

Дата	2018	2019	2020
Долг на начало	7 866 540	5 485 256	2818219
Сумма процентов	943 985	658 231	338 186
Сумма основного долга	2 381 283	2 667 037	2 818 219
Общий платеж	3325268	3325268	3325268
Долг на конец	5 485 256	2 818 219	0

ПРИЛОЖЕНИЕ Г

Таблица Г.1 – Расходы на оборотный капитал

Период	2017											
	Январь	Февраль	Март	Апрель	Май	Июнь	Июль	Август	Сентябрь	Октябрь	Ноябрь	Декабрь
Материальные затраты												
– электроэнергия	5 505	5 505	5 505	5 505	5 505	5 505	5 505	5 505	5 505	5 505	5 505	5 505
– ХВС и водоотведение	21 896	21 896	21 896	21 896	21 896	21 896	21 896	21 896	21 896	21 896	21 896	21 896
– отопление и ГВС	24 533	24 533	24 533	24 533	24 533	24 533	24 533	24 533	24 533	24 533	24 533	24 533
Заработная плата	145 600	145 600	145 600	145 600	145 600	145 600	145 600	145 600	145 600	145 600	145 600	145 600
Амортизация	13 333	13 333	13 333	13 333	13 333	13 333	13 333	13 333	13 333	13 333	13 333	13 333
Прочие затраты	50 000	50 000	50 000	50 000	50 000	50 000	50 000	50 000	50 000	50 000	50 000	50 000
ИТОГО:	260 867	260 867	260 867	260 867	260 867	260 867	260 867	260 867	260 867	260 867	260 867	260 867

ПРИЛОЖЕНИЕ Д

Таблица Д – Расчет эффективности проекта в 2018 г

Период	2017 г.	2018 г.											
		Январь	Февраль	Март	Апрель	Май	Июнь	Июль	Август	Сентябрь	Октябрь	Ноябрь	Декабрь
Операционная деятельность													
Выручка		1 725 000	2 100 000	2 100 000	1 725 000	1 725 000	2 100 000	2 100 000	2 100 000	2 100 000	1 725 000	1 725 000	2 100 000
Себестоимость		1 035 000	1 260 000	1 260 000	1 035 000	1 035 000	1 260 000	1 260 000	1 260 000	1 260 000	1 035 000	1 035 000	1 260 000
Материальные затраты		260 867	260 867	260 867	260 867	254 596	251 459	251 459	251 459	251 459	259 739	260 867	260 867
– электроэнергия		5 505	5 505	5 505	5 505	5 505	5 505	5 505	5 505	5 505	5 505	5 505	5 505
– ХВС и водоотведение		21 896	21 896	21 896	21 896	21 896	21 896	21 896	21 896	21 896	21 896	21 896	21 896
– отопление и ГВС		24 533	24 533	24 533	24 533	18 262	15 125	15 125	15 125	15 125	23 405	24 533	24 533
Заработная плата		145 600	145 600	145 600	145 600	145 600	145 600	145 600	145 600	145 600	145 600	145 600	145 600
Амортизация		13 333	13 333	13 333	13 333	13 333	13 333	13 333	13 333	13 333	13 333	13 333	13 333
Прочие затраты		50 000	50 000	50 000	50 000	50 000	50 000	50 000	50 000	50 000	50 000	50 000	50 000
Прибыль до н/о		429 133	579 133	579 133	429 133	435 404	588 541	588 541	588 541	588 541	430 261	429 133	579 133
Налог на имущество					121 229			114904			108579		
Налог на прибыль		85 827	115 827	115 827	85 827	87 081	117 708	117 708	117 708	117 708	86 052	85 827	115 827
Чистая прибыль		343 306	463 306	463 306	222 077	348 323	470 833	355 928	470 833	470 833	235 629	343 306	463 306
ДПОперац.деят.		356 639	476 639	476 639	235 410	361 656	484 166	369 262	484 166	484 166	248 963	356 639	476 639
ЧДДоперац.деят		318 428	425 571	425 571	210 188	322 907	432 291	329 698	432 291	432 291	222 288	318 428	425 571
Инвестиционная деятельность													
Инвестиции в основной капитал	-800 000												

Окончание таблицы Д

Период	2017 г.	2018 г.											
		Январь	Фев- раль	Март	Апрель	Май	Июнь	Июль	Август	Сен- тябрь	Октябрь	Ноябрь	Декабрь
Инвестиции в оборотный капитал	-9 300 000												
ДПинв.деят.	-10 100 000												
ЧДДинв.деят.	-10 100 000												
Финансовая деятельность													
Собственный капитал	0												
Заемный капи- тал	10 100 000												
Погашение основной суммы долга по кредиту		-176 106	-177 867	-179 645	-181 442	-183 256	-185 089	-186 940	-188 809	-190 697	-192 604	-194 530	-196 475
ДПфин.деят.	10 100 000	-176 106	-177 867	-179 645	-181 442	-183 256	-185 089	-186 940	-188 809	-190 697	-192 604	-194 530	-196 475
ЧДДобщ.	-10 100 000	318 428	425 571	425 571	210 188	322 907	432 291	329 698	432 291	432 291	222 288	318 428	425 571
ЧДДнараст. итогом	-10 100 000	-9 781 572	-9 356 001	-8 930 430	-8 720 242	-8 397 335	-7 965 044	-7 635 346	-7 203 055	-6 770 764	-6 548 476	-6 230 048	-5 804 477

ПРИЛОЖЕНИЕ Е

Таблица Е – Расчет эффективности проекта с 2019 по 2022 гг

Показатель	2019 г.	2020 г.	2021 г.	2022 г.
Выручка	25 191 000	27 206 280	29 382 782	31 733 405
Себестоимость	15 114 600	16 323 768	17 629 669	19 040 043
Материальные затраты	4 177 179	4 177 179	4 177 179	4 177 179
– электроэнергия	66 060	66 060	66 060	66 060
– ХВС и водоотведение	262 752	262 752	262 752	262 752
– отопление и ГВС	249 365	249 365	249 365	249 365
Заработная плата	1 747 200	1 747 200	1 747 200	1 747 200
Амортизация	159 996	159 996	159 996	159 996
Прочие затраты	600 000	600 000	600 000	600 000
Проценты по кредиту	1 091 806	1 091 806	1 091 806	1 091 806
Прибыль до н/о	5 899 221	6 705 333	7 575 934	8 516 183
Налог на прибыль	1 179 844	1 341 067	1 515 187	1 703 237
Чистая прибыль	4 719 377	5 364 266	6 060 747	6 812 946
ДПоперац.деят.	4 879 373	5 524 262	6 220 743	6 972 942
ЧДДоперац.деят.	4 356 583	4 932 377	5 554 235	6 225 841
Инвестиционная деятельность				
Инвестиции в основной капитал				
Инвестиции в оборотный капитал				
ДПинв.деят.				
ЧДДинв.деят.				
Финансовая деятельность				

Собственный капитал				
Заемный капитал				

Окончание таблицы Е

Показатель	2019 г.	2020 г.	2021 г.	2022 г.
Погашение основной суммы долга по кредиту	-2 381 283	-2 667 037	-2 818 219	0
ДПфин.деят.	-2 381 283	-2 667 037	-2 818 219	0
ЧДДобщ.	4 356 583	4 932 377	5 554 235	6 225 841
ЧДДнараст.итогом	-1 447 894	3 484 483	9 038 718	15 264 560